

Министерство образования и науки Луганской Народной Республики
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный
университет имени Тараса Шевченко»
ФГБОУ ВПО «Кабардино-Балкарский государственный
университет им. Х.М. Бербекова»
ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»
ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский государственный технический университет»
Международная Академия науки и практики организации
производства (г. Воронеж)
ГОУ ВПО ДНР «Донецкий национальный университет»
ГУ «Институт экономических исследований» (г. Донецк)

МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

*Материалы II Международной
научно-практической конференции*

Под редакцией канд. экон. наук, доцента И.А. Денисенко

(г. Луганск, 21–22 марта 2018 г.)

Луганск
2018

УДК [321.01:316.334.3:338.2](06)

ББК 66.033.1я43

М 67

Рецензенты:

Лукьянченко Н.Д. – заведующий кафедрой управления персоналом и экономики труда ГОУ ВПО ДНР «Донецкий национальный университет», академик АЭНУ, доктор экономических наук, профессор;

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

Припотень В.Ю. – заведующий кафедрой менеджмента ГОУ ВПО ЛНР «Донбасский государственный технический университет», доктор экономических наук, доцент.

Механизмы обеспечения экономической безопасности в условиях развития трансграничного сотрудничества : материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (г. Луганск, 21–22 марта 2018 г.) / Под ред. канд. экон. наук, доцента И.А. Денисенко. – Луганск : Ноулидж, 2018. – 627 с.

В сборнике материалов конференции представлены научные статьи и тезисы, в которых рассмотрены актуальные проблемы обеспечения экономической безопасности, государственного управления экономической безопасностью регионов, отраслей экономики, предприятий, персонала; развития финансовой системы, а также функционирования механизмов экономико-правового обеспечения и национальной безопасности в условиях трансграничного сотрудничества.

Предназначается для научных работников, преподавателей, аспирантов, студентов экономических специальностей, специалистов экономической отрасли.

УДК [321.01:316.334.3:338.2](06)

ББК 66.033.1я43

*Рекомендовано Научной комиссией Луганского национального университета имени Тараса Шевченко в качестве научного издания
(протокол № 11 от 17.04.2018 г.)*

© Коллектив авторов, 2018

© ЛНУ имени Тараса Шевченко, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО	28
----------------------------------	----

РАЗДЕЛ 1

УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЯМИ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Абрамян Эрик Араикович

Хомутовская Яна Николаевна

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ДИАГНОСТИКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	31
---	----

Балицкая Ольга Владимировна

Вавулин Леонид Сергеевич

СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	34
--	----

Белюсова Наталья Владимировна

Степанова Юлия Леонидовна

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	37
--	----

Болдинова Татьяна Анатольевна

Скороход Наталья Николаевна

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ КАК МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ	40
--	----

Вареник Дарья Павловна

Вавулин Леонид Сергеевич

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ОСНОВНОЙ РЫЧАГ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	42
--	----

Вареник Дарья Павловна

Ретивцев Игорь Владимирович

ПОДХОДЫ К АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	44
---	----

Василенко Дмитрий Валериевич

РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА ТЕРРИТОРИЯХ С НЕОПРЕДЕЛЕННЫМ СТАТУСОМ	47
--	----

Воловатова Дарья Владимировна

Степанова Юлия Леонидовна

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	50
---	----

<i>Гиманова Наталия Николаевна</i> <i>Белинский Родион Андреевич</i> ВНЕШНЯЯ ОБСТАНОВКА И ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	52
<i>Гладких Татьяна Михайловна</i> <i>Ретивцев Игорь Владимирович</i> ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	56
<i>Горовенко Юлия Игоревна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	58
<i>Григорьева Наталья Сергеевна</i> <i>Шаповалова Юлия Петровна</i> УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ СОБСТВЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ	63
<i>Даниелян Наринэ Владимировна</i> <i>Здарская Екатерина Витальевна</i> <i>Вавулин Леонид Сергеевич</i> НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСКИ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	65
<i>Дерикочма Алина Вячеславовна</i> <i>Бибикова Римма Николаевна</i> ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	67
<i>Долгий Алексей Иванович</i> <i>Ретивцев Игорь Владимирович</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	70
<i>Заика Ирина Петровна</i> ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БИЗНЕС- ПЛАНИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ СКОТОВОДСТВА	73
<i>Захарова Елена Николаевна</i> <i>Коджаманян Светлана Меликовна</i> СПЕЦИФИКА КУЛЬТУРНЫХ БЛАГ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ	76

<i>Калмыков Андрей Олегович</i> <i>Бибикова Римма Николаевна</i> УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	79
<i>Кардовская Алина Игоревна</i> <i>Прытченкова Эльвира Анатольевна</i> ОТЧЕТНОСТЬ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....	82
<i>Керестеши Анастасия Михайловна</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА.....	85
<i>Кириленко Екатерина Олеговна</i> <i>Ружинская Инна Витальевна</i> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	87
<i>Клименчукова Наталья Сергеевна</i> <i>Решетняк Наталья Владимировна</i> ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИНАМИЧНОГО РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ЗА СЧЕТ ТЕХНИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ АПК	91
<i>Ковалева Анна Викторовна</i> <i>Тертычная Наталья Владимировна</i> ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	94
<i>Ковальчук Денис Витальевич</i> <i>Миндрус Светлана Васильевна</i> КРАТКОСРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	97
<i>Копань Сергей Викторович</i> <i>Припотень Владимир Юрьевич</i> ПОДХОДЫ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ	99
<i>Королева Екатерина Константиновна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	102

<i>Королева Яна Евгеньевна</i> <i>Спорняк Светлана Александровна</i> НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	104
<i>Костенко Ярослав Викторович</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ	107
<i>Костоварова Юлия Алексеевна</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	109
<i>Куделя Лариса Владимировна</i> УСЛОВИЯ И ЭТАПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ	111
<i>Кудрявцева Дарья Александровна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	114
<i>Кузнецов Дмитрий Анатольевич</i> <i>Ретивцев Игорь Владимирович</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ.....	117
<i>Кузьменко Дмитрий Николаевич</i> <i>Ильин Валерий Юрьевич</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	120
<i>Кулькова Татьяна Сергеевна</i> <i>Заика Ирина Петровна</i> СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ ОПЛАТЫ ТРУДА В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ	122
<i>Куприна Екатерина Викторовна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ УЧЕБНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....	125

<i>Лагуткина Юлия Анатольевна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	127
<i>Любарь Надежда Игоревна</i> ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	130
<i>Любка Оксана Алексеевна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ	133
<i>Месяцева Ирина Николаевна</i> <i>Иванюк Ирина Викторовна</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	135
<i>Натарова Екатерина Алексеевна</i> <i>Хомутовская Яна Николаевна</i> ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА ИЛИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	138
<i>Олексина Алина Сергеевна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	141
<i>Павленко Екатерина Андреевна</i> <i>Скороход Наталья Николаевна</i> СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА РФ	143
<i>Павлюк Светлана Степановна</i> <i>Худолей Александр Владимирович</i> УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ВЫРУЧКИ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	147
<i>Пальчуковская Анастасия Евгеньевна</i> <i>Заика Ирина Петровна</i> ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ.....	150

<i>Панченко Людмила Алексеевна</i> <i>Воронкова Валерия Игоревна</i> КОНТРОЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ.....	152
<i>Пахоля Анастасия Сергеевна</i> <i>Заруцкий Иван Демьянович</i> ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	155
<i>Перегудов Артем Олегович</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	157
<i>Петуненко Наталья Викторовна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	160
<i>Пилавов Александр Манолисович</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	162
<i>Рипка Алина Николаевна</i> <i>Ткаченко Валентина Григорьевна</i> ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛНР И ДНР	165
<i>Роздымаха Александра Дмитриевна</i> <i>Ретивцев Игорь Владимирович</i> УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	169
<i>Ружинская Инна Витальевна</i> <i>Худолей Владислав Игоревич</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР КОММЕРЧЕСКОГО УСПЕХА НА РЫНКЕ	171

<i>Сазонова Елизавета Руслановна</i> <i>Вавулин Леонид Сергеевич</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ	175
<i>Самойленко Вадим Игоревич</i> <i>Живаго Артем Сергеевич</i> <i>Клименчукова Наталья Сергеевна</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	177
<i>Сасов Родион Владимирович</i> <i>Заиченко Оксана Анатольевна</i> АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	180
<i>Соленая Вита Викторовна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	183
<i>Старикова Любовь Олеговна</i> <i>Скороход Наталья Николаевна</i> СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	185
<i>Стрельцова Вероника Викторовна</i> <i>Заика Ирина Петровна</i> СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ».....	188
<i>Сынча Антон Александрович</i> <i>Хомутовская Яна Николаевна</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	191
<i>Тертычная Наталья Владимировна</i> <i>Кононенко Андрей Александрович</i> РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	193
<i>Ткаченко Ирина Анатольевна</i> <i>Шаповалова Светлана Михайловна</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	195

Токарев Дмитрий Сергеевич Иванюк Ирина Викторовна ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	199
Трембач Ирина Федоровна Бессмертная Вита Викторовна СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	201
Фалимонова Лариса Николаевна Вавулин Леонид Сергеевич СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	204
Хомутовская Яна Николаевна Ковалев Владимир Игоревич ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	207
Худолей Оксана Васильевна ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	209
Чернышев Константин Сергеевич Ретивцев Игорь Владимирович ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	213
Чикова Мария Михайловна Степанова Юлия Леонидовна ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫБРАННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ	215
Чирко Карина Владимировна Бессмертная Вита Викторовна ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	218
Чугреева Дарья Алексеевна МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	220

<i>Шеховцева Полина Германовна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	223
<i>Шубин Валерий Петрович</i> <i>Карамушко Наталья Анатольевна</i> УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ	226
<i>Яровая Татьяна Владимировна</i> <i>Заиченко Оксана Анатольевна</i> АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	228

РАЗДЕЛ 2

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

<i>Багиян Давид Семенович</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	231
<i>Базилянская Виолетта Евгеньевна</i> <i>Котельникова Светлана Владимировна</i> <i>Иванюк Ирина Викторовна</i> ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА.....	233
<i>Бибикова Римма Николаевна</i> <i>Бибиков Алексей Анатольевич</i> <i>Агеева Анна Александровна</i> О НАЧАЛЕ НАШЕГО СОВМЕСТНОГО ПУТИ С ГОРОДАМИ И СТРАНАМИ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....	237
<i>Билицкий Денис Олегович</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	240

<i>Бондаренко Ирма Мерабовна</i> <i>Коршик Людмила Васильевна</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	243
<i>Бутко Наталья Александровна</i> <i>Агеева Анна Александровна</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	246
<i>Глазачева Ольга Владимировна</i> <i>Хомутовская Яна Николаевна</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ.....	249
<i>Дерюгина Елена Юрьевна</i> ИНВЕСТИЦИОННО–ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ДОНБАССА.....	251
<i>Дрозд Анастасия Романовна</i> <i>Худолей Александр Владимирович</i> ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	254
<i>Емченко Анжела Викторовна</i> <i>Мешкова Наталья Львовна</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ.....	256
<i>Захарова Елена Николаевна</i> <i>Бахова Яна Сергеевна</i> СУЩНОСТНОЕ НАПОЛНЕНИЕ ПОНЯТИЯ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	260
<i>Звягинцева Юлия Александровна</i> <i>Худолей Александр Владимирович</i> ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	262
<i>Иванюк Ирина Викторовна</i> НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	265

<i>Иванюк Ирина Викторовна</i> <i>Лукашук Анна Васильевна</i> СТРАТЕГИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	268
<i>Ильин Владислав Юрьевич</i> <i>Припотень Владимир Юрьевич</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ	270
<i>Ионов Роман Андреевич</i> <i>Худолей Александр Владимирович</i> УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ СТРАТЕГИЯ.....	273
<i>Карамушко Наталья Анатольевна</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЛНР	275
<i>Кизлик Татьяна Александровна</i> ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛНР В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....	278
<i>Коваль Владислав Олегович</i> <i>Коршик Людмила Васильевна</i> ПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	280
<i>Кривошеева Екатерина Вячеславовна</i> <i>Лотохова Инна Георгиевна</i> БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ	282
<i>Лебедева Софья Михайловна</i> <i>Хомутовская Яна Николаевна</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ	285
<i>Луганская Светлана Викторовна</i> <i>Тертычная Наталья Владимировна</i> НАЛОГИ – СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЯ	288
<i>Луганская Светлана Викторовна</i> <i>Тертычная Наталья Владимировна</i> УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ, ДЕЙСТВИЕ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ.....	292

<i>Маслюченко Руслан Владимирович</i> <i>Бибикина Римма Николаевна</i> НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ДЕЙСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА И НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	296
<i>Мирониченко Анна Константиновна</i> <i>Боярская Ольга Владимировна</i> ФОРМИРОВАНИЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	299
<i>Мухин Владимир Константинович</i> <i>Коршик Людмила Васильевна</i> ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ	302
<i>Паршутин Михаил Владимирович</i> <i>Спорняк Светлана Александровна</i> АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РФ	305
<i>Передериева Светлана Александровна</i> <i>Ахмедова Карина Марифовна</i> ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ	308
<i>Передериева Светлана Александровна</i> <i>Кириченко Яна Михайловна</i> СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	310
<i>Передериева Светлана Александровна</i> <i>Феденчук Андрей Васильевич</i> СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ	314
<i>Погребная Екатерина Андреевна</i> <i>Агеева Анна Александровна</i> РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	316

<i>Поправка Инна Владимировна</i> <i>Агапова Татьяна Александровна</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	319
<i>Пушкарева Алиса Юрьевна</i> <i>Миндрус Светлана Васильевна</i> НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЛНР	322
<i>Самарина Екатерина Александровна</i> <i>Спорняк Светлана Александровна</i> ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ.....	324
<i>Тертычная Наталья Владимировна</i> ЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКАХ.....	327
<i>Тихонова Людмила Александровна</i> <i>Белюсова Анастасия Александровна</i> <i>Иванюк Ирина Викторовна</i> МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	330
<i>Хмелевских Анна Игоревна</i> <i>Худолей Александр Владимирович</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	333
<i>Хомутовская Яна Николаевна</i> <i>Нескоровная Эвелина Ивановна</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ	336
<i>Худолей Александр Владимирович</i> РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА	338
<i>Чернушкина Айгюн Джамбуладовна</i> <i>Иванюк Ирина Викторовна</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	341
<i>Шаповалова Светлана Михайловна</i> <i>Калюжный Константин Георгиевич</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	344

<i>Шаповалова Светлана Михайловна</i> <i>Кривуля Оксана Эдвартовна</i> РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ	346
<i>Шаповалова Светлана Михайловна</i> <i>Михайлова Алина Александровна</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕМ ПРОЕКТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ	349
<i>Шаповалова Светлана Михайловна</i> <i>Мишуров Николай Николаевич</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ	353
<i>Шаповалова Светлана Михайловна</i> <i>Скварцов Дмитрий Игоревич</i> РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПАО «ЛУГ-НИВА»	355
<i>Шаповалова Светлана Михайловна</i> <i>Терехова Кристина Игоревна</i> ЭВОЛЮЦИЯ И ЦИКЛИЧНОСТЬ КАК ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	358
<i>Шкуматова Светлана Владимировна</i> <i>Зенцева Анастасия Алексеевна</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	360
<i>Шумакова Наталья Викторовна</i> <i>Коба Анастасия Сергеевна</i> ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	363

РАЗДЕЛ 3
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

<i>Антонюк Светлана Витальевна</i> <i>Морозова Анастасия Анатольевна</i> ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	366
<i>Белецкая Ирина Ивановна</i> <i>Ретивцев Игорь Владимирович</i> РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	369
<i>Беспалова Виктория Владимировна</i> <i>Хомутовская Яна Николаевна</i> ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	372
<i>Беспалова Светлана Михайловна</i> <i>Заиченко Оксана Анатольевна</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	375
<i>Ватулина Ольга Александровна</i> <i>Спорняк Светлана Александровна</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ РАБОТЫ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ	377
<i>Вохидов Руслан Музафарович</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	380
<i>Гарагуля Дарья Александровна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ	383
<i>Герасимова Алина Сергеевна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	387

<i>Гиманова Наталия Николаевна</i> <i>Макаренко Дарья Валерьевна</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	390
<i>Гиренко Инна Сергеевна</i> <i>Заиченко Оксана Анатольевна</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	393
<i>Говорущенко Ирина Валериевна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	395
<i>Гостева Татьяна Ивановна</i> <i>Ретивцев Игорь Владимирович</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	397
<i>Грицай Павел Витальевич</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ВЛИЯНИЕ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ	400
<i>Губарев Андрей Анатольевич</i> <i>Шаргородская Оксана Дмитриевна</i> <i>Фисенко Лариса Евгеньевна</i> ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	403
<i>Денисенко Денис Сергеевич</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	406
<i>Дерикочма Алина Вячеславовна</i> <i>Иванюк Ирина Викторовна</i> ЗНАЧЕНИЕ ГИБКОГО ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	409
<i>Димитрова Наталья Павловна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА	413

<i>Заруцкий Иван Демьянович</i> <i>Курачий Иван Федорович</i> УПРАВЛЕНИЕ АГРАРНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	415
<i>Каськов Евгений Егорович</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	417
<i>Кокшаров Станислав Витальевич</i> <i>Ильин Валерий Юрьевич</i> ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	419
<i>Кошечкина Татьяна Сергеевна</i> <i>Помилова Анастасия Сергеевна</i> <i>Заиченко Оксана Анатольевна</i> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	422
<i>Кушнерева Анастасия Ивановна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> ОТЛИЧИЕ ПОНЯТИЙ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» И «УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ».....	424
<i>Луговая Юлия Анатольевна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	427
<i>Макарова Алина Александровна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА	429
<i>Налётова Валерия Константиновна</i> <i>Хомутовская Яна Николаевна</i> ПОНЯТИЕ И РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	432
<i>Павловский Виктор Алексеевич</i> <i>Заруцкий Иван Демьянович</i> ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ, ВЛАДЕЮЩИМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ	435

<i>Пошкурлат Татьяна Александровна</i> <i>Майборода Татьяна Владимировна</i> <i>Заиченко Оксана Анатольевна</i> ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ	437
<i>Садовниченко Данил Александрович</i> <i>Миндрус Светлана Васильевна</i> ОБРАЗОВАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ В ЛНР	440
<i>Скачкова Кристина Эдуардовна</i> <i>Заиченко Оксана Анатольевна</i> ПРОБЛЕМА ПОДБОРА КАДРОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	442
<i>Скороход Наталья Николаевна</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИЛЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ	444
<i>Солдатенко Станислав Владимирович</i> <i>Денисенко Денис Сергеевич</i> ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	447
<i>Спорняк Светлана Александровна</i> ОСОБЕННОСТИ ТИПА ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	450
<i>Тищенко Елена Юрьевна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПОДХОДА К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	453
<i>Чуйкова Оксана Анатольевна</i> <i>Степанова Юлия Леонидовна</i> ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	456
<i>Шалевская Елена Юрьевна</i> <i>Гончаров Валентин Николаевич</i> ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА	458

Шаповалова Алёна Вячеславовна
Заиченко Оксана Анатольевна
МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА
ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ МОТИВАЦИИ
ТРУДА..... 461

Шудря Евгений Викторович
Мешикова Наталья Львовна
РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ 464

Юрченко Елена Анатольевна
Скороход Наталья Николаевна
ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО
СОСТАВА НАСЕЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
КОНЦЕПЦИИ, ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ..... 467

РАЗДЕЛ 4

МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Андреева Илона Игоревна
Миндрус Светлана Васильевна
ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ – ЗАЛОГ ЕГО
УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ 469

Астапова Галина Викторовна
Кривец Наталья Борисовна
Скирневская Людмила Николаевна
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
ВКЛАДОВ РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В
НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ 472

Борзяк Юлия Дмитриевна
Кислая Татьяна Николаевна
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО МОНИТОРИНГА
В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИСТЕРСТВА ЮСТИЦИИ ЛНР 474

Воловатова Дарья Владимировна
Вавулин Леонид Сергеевич
СРАВНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ СРЕДСТВ
МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ BUSINESS
STUDIO И BPWIN PM..... 478

<i>Гиманова Наталия Николаевна</i> <i>Усатенко Лия Викторовна</i> ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН.....	480
<i>Голованова Лариса Ивановна</i> <i>Скороход Наталья Николаевна</i> КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	483
<i>Заец Надежда Сергеевна</i> <i>Вавулин Леонид Сергеевич</i> РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ.....	486
<i>Киевская Виктория Викторовна</i> <i>Миндрус Светлана Васильевна</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	488
<i>Ковалева Татьяна Александровна</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ	490
<i>Комов Пётр Борисович</i> <i>Комов Александр Борисович</i> <i>Калинин Александр Юрьевич</i> ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА ДОНБАССА В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	493
<i>Левченко Юлия Алексеевна</i> <i>Карамушко Наталья Анатольевна</i> АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ.....	498
<i>Лемеш Светлана Николаевна</i> <i>Скороход Наталья Николаевна</i> ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	500
<i>Лещенко Денис Олегович</i> <i>Белинский Родион Андреевич</i> ПРОБЛЕМЫ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ	504
<i>Мельник Екатерина Игоревна</i> <i>Денисенко Игорь Анатольевич</i> БРЕНДИНГ – КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	506

<i>Мирошникова Татьяна Вадимовна</i> <i>Карамушко Наталья Анатольевна</i> ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	508
<i>Попов Денис Сергеевич</i> <i>Миндрус Светлана Васильевна</i> УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ	511
<i>Ряшина Алина Игоревна</i> <i>Худoley Александр Владимирович</i> ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	513
<i>Цыганок Анна Николаевна</i> <i>Карамушко Наталья Анатольевна</i> ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО РЕЗЕРВА КАК ФАКТОРА УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ	515

РАЗДЕЛ 5

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ РАЗВИТИЯ СУБЪЕКТОВ РЫНКА КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

<i>Гончаренко Майя Александровна</i> <i>Гончарова Наталья Александровна</i> МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	518
<i>Князева Ольга Дмитриевна</i> <i>Бублик Марина Борисовна</i> СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	521
<i>Ковалева Виктория Романовна</i> <i>Мешкова Наталия Львовна</i> СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ.....	524
<i>Корниенко Елена Олеговна</i> <i>Мешкова Наталья Львовна</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В ПРЯМОМ МАРКЕТИНГЕ	526

<i>Коршик Людмила Васильевна</i> <i>Воловик Анастасия Борисовна</i> МОДЕЛЬ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ДЛЯ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ.....	528
<i>Кузьменко Ольга Александровна</i> <i>Мешкова Наталия Львовна</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ	535
<i>Мешкова Анастасия Анатольевна</i> <i>Мешкова Наталия Львовна</i> ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	537
<i>Мирючник Руслан Витальевич</i> <i>Ружинская Инна Витальевна</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	540
<i>Некипелова Карина Александровна</i> <i>Коршик Людмила Васильевна</i> РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ КАК ПРОЦЕСС ЭФФЕКТИВНОГО ВЫХОДА НОВОГО ТОВАРА НА РЫНОК.....	543
<i>Олейник Анна Руслановна</i> <i>Ружинская Инна Витальевна</i> ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС	546
<i>Печерский Максим Дмитриевич</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> СУЩНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	549
<i>Румянцева Анна Николаевна</i> <i>Мешкова Наталия Львовна</i> РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ SMM	551
<i>Русяев Андрей Феликсович</i> <i>Зубков Богдан Владимирович</i> <i>Коршик Людмила Васильевна</i> РОЛЬ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В МАРКЕТИНГЕ	554

<i>Слепенчук Денис Константинович</i> <i>Коршик Людмила Васильевна</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	557
<i>Соколова Марина Александровна</i> <i>Бессмертная Вита Викторовна</i> РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ.....	560
<i>Титова Екатерина Вадимовна</i> <i>Коршик Людмила Васильевна</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРОДВИЖЕНИЕМ БРЕНДА	562
<i>Хлевнюк Марина Валерьевна</i> <i>Журавлёва Елена Адольфовна</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	565
<i>Чубарова Елена Михайловна</i> <i>Ружинская Инна Витальевна</i> ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ТОРГОВО-РОЗНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	568

РАЗДЕЛ 6
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТЬЮ РЕГИОНОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА

<i>Белоброва Наталья Вячеславовна</i> <i>Лепя Роман Николаевич</i> <i>Холковская Ольга Александровна</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ	572
<i>Бородина Оксана Анатольевна</i> АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО И ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....	576
<i>Греков Игорь Андреевич</i> <i>Агеева Анна Александровна</i> ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ.....	578

<i>Долгашева Мария Александровна</i> <i>Тамов Аслан Алиевич</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРОБЛЕМНЫХ РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ.....	581
<i>Ильин Валерий Юрьевич</i> РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА.....	584
<i>Коваленко Екатерина Владимировна</i> ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....	587
<i>Мельников Дмитрий Олегович</i> <i>Кислая Татьяна Николаевна</i> РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМИ ОБЩЕСТВАМИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	590
<i>Половян Алексей Владимирович</i> <i>Лепя Роман Николаевич</i> <i>Гриневская Светлана Николаевна</i> НОВЫЕ АСПЕКТЫ ТРАНСГРАНИЧНОСТИ	593
<i>Тамова Мариет Кадырбечевна</i> <i>Хатукай Саида Аслановна</i> <i>Бабалян Эмин Борикович</i> УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	596
<i>Трембач Анна Владиславовна</i> <i>Вавулин Леонид Сергеевич</i> ТАМОЖЕННАЯ ПОЛИТИКА ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	599
<i>Хатукай Саида Аслановна</i> <i>Тамова Мариет Кадырбечевна</i> <i>Бабалян Эмин Борикович</i> СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА	603

<i>Шатский Алексей Владимирович</i> <i>Ретивцев Игорь Владимирович</i> ИЗУЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	607
<i>Щербакова Вероника Витальевна</i> <i>Заика Ирина Петровна</i> ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РОССИИ НА ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ	609
<i>Денисенко Игорь Анатольевич</i> <i>Пономарев Андрей Алексеевич</i> УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ.....	612
<i>Богачев Василий Иванович</i> <i>Денисенко Игорь Анатольевич</i> <i>Кузубов Алексей Алексеевич</i> ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, РАЗРУШИТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СИСТЕМУ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СТРАНАХ С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, МЕРЫ БОРЬБЫ С ЕЁ ВЛИЯНИЕМ	615

ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО



**Уважаемые участники,
организаторы и гости
конференции!**

Приветствую участников
II Международной научно-практической конференции «Механизмы обеспечения экономической безопасности в условиях развития трансграничного сотрудничества»!

Обеспечение экономической безопасности предприятий и организаций в современных условиях невозможно без создания современного механизма такой деятельности.

Обеспечение экономической безопасности и противодействие угрозам выступает одной из основополагающих задач государства на современном этапе развития общества.

Экономическая безопасность как отдельная категория распространяется не только на человека, общество и государство, но и на хозяйствующие субъекты всей экономической системы.

В условиях неопределенности для предотвращения в будущем системных кризисов важно выработать такие принципы и подходы к восстановлению экономики Луганской Народной Республики, которые обеспечивают стабильный экономический рост, прибыльную деятельность хозяйствующих субъектов, повышение жизненного уровня населения и социальных стандартов, сохранение благоприятной природной среды.

Обеспечение экономической безопасности понимается, с одной стороны, как активизация внутренних экономических и финансовых ресурсов, а с другой – как создание органами власти условий, способствующих переводу экономики в режим финансового самообеспечения и безопасности на основе более эффективного использования экономических, природных, финансовых ресурсов, международного разделения труда, а также выгодного географического и геополитического положения.

ЛНР и ДНР, объективно участвуя в трансграничном сотрудничестве, испытывают на себе особое давление, связанное с ограничением взаимодействия в торгово-экономической сфере в условиях непризнанности. Использование термина «трансграничные регионы» связано с необходимостью выделения особой группы регионов, расположенных по периметру территории страны и активно участвующих в транснациональных экономических отношениях с приграничными государствами.

Такая ситуация обуславливает необходимость диагностики, прогнозирования и мониторинга угроз экономической безопасности, обоснования предложений по экономическим и правовым механизмам их преодоления, проведения адекватной государственной экономической политики, обеспечивающей: высокую деловую активность и достижение запланированного уровня экономической безопасности.

Современное состояние развития экономики ЛНР соответствует характеристикам так называемой неустойчивой стабилизационной модели. Воспроизводство находится на относительно постоянном уровне и не может служить стартовой площадкой для безопасного и устойчивого развития в глобализируемом экономическом пространстве. Анализ элементов «нестабильности социально-экономической системы» показывает, что эту неустойчивость можно преодолеть на основе целенаправленной экономической и финансовой политики по поддержке инициатив социально-экономического развития, опираясь на малое предпринимательство и создание специальных экономических зон.

В настоящее время перед Луганской Народной Республикой стоит проблема поиска органичного сочетания современных экономических императивов с особенностями Республики, её экономических, природных и финансовых активов.

Для обеспечения инновационной направленности экономического роста требуется повышение роли научных исследований и разработок, превращение научного потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста. Необходимо создавать благоприятные условия для внедрения передовых технологий в производство, включая комплексное и сбалансированное развитие инновационной инфраструктуры, примером может стать создание модели практико-интегрированного обучения, когда связь образования и производства будет неразрывна, что актуально в условиях реализации Программы экономического развития ЛНР.

Считаем целесообразным внедрить в практику создание бизнес-инкубаторов на базе площадей ВУЗов. для реализации научных разработок в производственный процесс. Тесная связь науки и производства способна обеспечить конкурентные преимущества таким предприятиям в условиях глобализации экономики.

Тема, объединившая участников конференции, безусловно актуальна и важна для обеспечения экономической безопасности в условиях развития трансграничного сотрудничества нашего региона требует постоянных научных разработок, открытий и достижений и скорейшего внедрения их в практику.

Желаем участникам конференции новых открытий, свежих идей и интересных дискуссий!

**Первый проректор
ГОУ ВПО ЛНР «Луганский национальный
университет имени Тараса Шевченко»,
д-р пед. наук, профессор**

Г.А. Сорокина

РАЗДЕЛ 1
УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЯМИ ЭКОНОМИКИ
И ПРЕДПРИЯТИЯМИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

УДК 658.1.011.47:658:1:012.8

Абрамян Эрик Араикович
магистрант

Научный руководитель: Хомутовская Яна Николаевна

к. э. н., старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В ДИАГНОСТИКЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в публикации рассматривается роль экономического анализа в проведении диагностики экономической безопасности предприятия. Предложен ряд показателей, которые целесообразно использовать для оценки каждой функциональной составляющей экономической безопасности.*

***Ключевые слова:** диагностика, экономический анализ, экономическая безопасность.*

***Annotation:** in the publication the role of the economic analysis in carrying out of diagnostics of enterprise's economic safety is considered. The row of indexes which it would expedient to utilize for the estimation of every functional constituent of economic security is proposed.*

***Keywords:** diagnostics, economic analysis, economic security.*

В условиях экономической неопределенности большинство предприятий на территории Луганской области с определенным юридическим статусом (далее Луганская Народная Республика – ЛНР) сталкиваются с проблемами финансового характера.

Предшествующие политические события 2014 года повлияли на экономическую ситуацию в Луганской Народной Республике. Изменения в экономическом положении предприятий на рынке, в политической обстановке, конъюнктуре рынка, налоговом законодательстве, а также влияние других факторов, требуют постоянного анализа этих процессов и контроля по их развитию.

В условиях нестабильности внешней среды функционирования одной из основных задач системы управления предприятий ЛНР становится необходимость постоянного поддержания достаточного уровня экономической безопасности.

Вопросам диагностики экономической безопасности посвящено немало научных трудов таких отечественных ученых, как И.Я. Беликова, В.Д. Ковалева, О.В. Медведева, Ю.П. Попова и др. В работах этих ученых приведено многообразие методологических подходов к решению данной проблемы. Однако в основном они сводятся к диагностике банкротства предприятия или к анализу показателей финансового состояния. При этом остается нерешенным комплексное использование механизмов экономического анализа на всех этапах диагностики экономической безопасности предприятия.

Диагностику экономической безопасности можно охарактеризовать как оценку состояния защищенности потенциала предприятия от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих процесс функционирования и развития предприятия как независимого хозяйствующего субъекта [1].

Проведение диагностики экономической безопасности предполагает использование различных методов, приемов и процедур, основой этого процесса является экономический анализ, одной из ключевых функций которого является именно диагностическая. Эта функция анализа заключается в установлении причинно-следственных изменений экономической системы, в количественном и качественном измерении влияния факторов на это изменение и развитие [4, с. 22].

Диагностика экономической безопасности проводится на основании количественных и качественных показателей. В таблице 1 приводится предложенная авторами группировка показателей по отношению к составляющим экономической безопасности.

После расчета и определения основных показателей, характеризующих каждую составляющую экономической безопасности, необходимо выделить факторы, которые влияют или могут влиять на изменение этих показателей и оценить внешние и внутренние угрозы стабилизации её состояния [2, с. 53].

Заключительным элементом анализа системы экономической безопасности является обобщение результатов его проведения и разработки программы её стабилизации, который предусматривает формирование четких рекомендаций по устранению выявленных угроз, определение мер по недопущению их в будущем и закрепление ответственных исполнителей [3, с. 113].

На основе проведенного исследования можно утверждать, что при проведении диагностики экономической безопасности активное участие принимают механизмы экономического анализа.

Таблица 1 – Группировка показателей экономической безопасности

Составляющая экономической безопасности	Характеризующие показатели
1. Интеллектуальная и кадровая	коэффициент текучести кадров; коэффициент потерь рабочего времени; производительность труда; фондовооруженность труда; удельный вес расходов на интеллектуальную собственность.
2. Техно-технологическая	доля продукции предприятия, имеющего установленный сертификат качества; доля расходов на улучшение качества в сумме общепроизводственных расходов; коэффициент бездефектной работы.
3. Политико-правовая	коэффициент выполнения договоров; удельный вес судебных дел в общей сумме договоров предприятия; удельный вес уплаченных штрафных санкций, пени, неустоек в общей сумме обязательств предприятия.
4. Финансовая составляющая	целесообразно анализировать по трем направлениям: рентабельности; финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности; инвестиционной деятельности.
5. Информационная	доля неполной информации в общем объеме; доля неточной информации в общем объеме; доля противоречивой информации в общем объеме.
6. Экологическая	удельный вес расходов на охрану окружающей среды в общей сумме операционных расходов предприятия; удельный вес продукции с вредными веществами от общего объема продукции.
7. Силовая	доля расходов на охрану предприятия в общей структуре операционных расходов.

Ведь именно он обладает тем инструментарием, который способен формировать и предоставлять своевременную и действенную информацию о состоянии всех финансово-хозяйственных процессов, а также изменения этого состояния с целью

предотвращения появления кризисных явлений или иных угроз экономической безопасности.

Список использованной литературы

1. Беликов И.Я. Комплексная система обеспечения экономической безопасности предприятия / И.Я. Беликов // Менеджер и менеджмент. – №31. – 2016. – С. 34–38.
2. Ковалева В.Д. Моделирование финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пос. / В.Д. Ковалева, И.В. Додонова. – М.: КноРус, 2015. – 280 с.
3. Медведева О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебник / О.В. Медведева, Е.В. Шпилевская, А.В. Немова. – М.: Гостехиздат, 2017. – 158 с.
4. Попов Ю.П. Диагностика экономической безопасности предприятия: учебник / Ю.П. Попов – М.: НЦ ЭНАС, 2016. – 304 с.

УДК 65.012

Балицкая Ольга Владимировна
студент

Вавулин Леонид Сергеевич
старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЛЕКСНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: В данной работе рассматривается сущность определения экономических результатов деятельности предприятия. Затронута тема анализа экономических результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова: дотации, конкурентоспособность, резервы производства, санкции, экономические рычаги.

Annotation: In this paper we consider the essence of the definition of the economic performance of the enterprise. Touched upon the analysis of the economic performance of the enterprise.

Keywords: subsidies, competitiveness, sanctions, economic levers of production, reserves.

Объективная необходимость и практическая значимость комплексного механизма управления предприятием обусловлена его ролью звена, которое связывает и согласовывает элементы как внутри системы управления предприятием, так и его управляющей и управляемой подсистем. В этой связи отметим, что именно принципы формирования комплексного механизма управления предприятием закладывают основу его эффективного функционирования, способствуя реализации миссии и целей деятельности предприятия, что обуславливает актуальность темы исследования.

Наличие соответствующих разновидностей механизма управления, которые одновременно и взаимосвязано действуют на предприятии, предусматривает выделение такой экономической категории как «комплексный механизм управления предприятием», которую в экономической науке определяют как совокупность экономических, мотивационных, организационных и правовых (а в ряде случаев – также политических) способов целенаправленного взаимодействия субъектов хозяйствования (субъектов предпринимательства и научно-технического развития) и воздействия на их деятельность, обеспечивающих согласование интересов взаимодействующих сторон, объектов и субъектов управления [1, с. 50]. Следует отметить, что механизм управления является сложной категорией управления и включает: цели управления; количественный аналог целей – критерии управления; факторы управления – элементы объекта управления и их связи, на которые осуществляется воздействие в интересах достижения поставленных целей; методы воздействия на данные факторы управления; ресурсы управления – материальные и финансовые ресурсы, социальный и организационный потенциалы, при использовании которых реализуется выбранный метод управления и обеспечивается достижение поставленной цели [2].

Комплексность и системность механизма управления предприятием является объективной закономерностью и базовыми принципами его формирования. Вместе с этими принципами Т.П. Гончаренко в контексте организационно-экономического механизма стратегического маркетинга рассматривает и такие принципы формирования механизма управления предприятием как: принцип взвешенной ориентации на удовлетворение потребностей потребителей; перспективность; слаженная целеустремленность; принцип гибкого реагирования; принцип сопоставимости и альтернативности вариантов управленческих решений при их выборе; принцип сохранения и приумножения конкурентных преимуществ [3, С. 204–206]. Существенным дополнением

обозначенных принципов можно считать принципы формирования механизмов корпоративного управления, сформулированные С.Ж. Даурбековой и Г.М. Ажибаевой, в частности: принцип соответствия целям и задачам корпорации; принцип всестороннего охвата; принцип последовательности и системности в выборе средств и методов воздействия; принцип полноты и сбалансированности средств воздействия; принцип потенциального развития и совершенствования; принцип аутентичности; принцип мотивационной ценности; принцип нравственности [4].

Проанализировав и обобщив подходы к формулированию принципов формирования механизмов управления предприятием, которые были высказаны отдельными авторами в различных источниках, систематизировав и дополнив их, Н.М. Ярковой были выделены основные принципы формирования комплексного механизма управления предприятием: системности; комплексности; дуализма; целеустремленности; критериальности; согласованности и взаимоподдержки; перспективности; гибкости и адаптивности; информативности; мотивированности; ответственности; специфичности; потенциала развития [5, с. 294].

Анализ существующих в современной науке подходов свидетельствует о неоднозначном понимании принципов формирования комплексного механизма управления предприятием и их системы. Это является основанием считать, что современные принципы формирования комплексного механизма управления предприятием не имеют четкой иерархии в их теоретической основе исследования и в практическом применении. Считаем, что для совершенствования системы указанных принципов исследователями должны применяться новые приемы и методы науки. В частности, на наш взгляд, это касается общих методов, к которым относятся математический, эвристический и гносеологический.

Возможность применения приведенных методов к изучению системы принципов формирования комплексного механизма управления предприятием и составляет перспективу дальнейших исследований.

Список использованной литературы

1. Круглова Н.Ю. Стратегический менеджмент: учеб. для ВУЗов / Н.Ю. Круглова, М.И. Круглов. – М.: РДЛ, 2003. – 464 с.
2. Гончарук А.Г. Формирование общего механизма управления эффективностью предприятия [Электронный ресурс] / А.Г. Гончарук. – Режим доступа: http://econindustry.org/arhiv/html/2009/st_45_22.pdf

3. Гончаренко Т.П. Сучасна концепція стратегічного маркетингу: організаційно-економічний механізм / Т.П. Гончаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України, 2010. – №29. – С. 200–207.

4. Даурбекова С.Ж. Принципы корпоративного управления [Электронный ресурс] / С.Ж. Даурбекова, А.М. Ажимбаева. – Режим доступа:

http://www.rusnauka.com/9_KPSN/2011/Economics/6_82062.doc.htm

5. Яркіна Н.М. Принципи формування комплексного механізму управління підприємством / Н.М. Яркіна // Вісник соціально-економічних досліджень, 2014. – Вип. 1. – С. 290–296.

УДК 336:378

Белоусова Наталья Владимировна

магістрант

Научный руководитель: Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в публикации на основе анализа теоретических подходов получило дальнейшее развитие методическое обеспечение оценки конкурентного потенциала предприятия путем её адаптации к особенностям деятельности предприятия.*

***Ключевые слова:** рынок, конкуренты, элементы конкурентный потенциал, методика оценки.*

***Annotation:** in the publication, based on the analysis of theoretical approaches, the methodical support of the assessment of the competitive potential of the enterprise by its adaptation to the features of the enterprise's activity was further developed.*

***Keywords:** market, competitors, elements, competitive potential, evaluation technique.*

Незважаючи на достаточний широкий спектр досліджень по проблемам формування конкурентоспособності вітчизняних підприємств, проблематика методичного характеру оцінки факторів, за рахунок яких ці підприємства створюють і максимізують свій потенціал, залишається нерешеною і потребує подальших досліджень. В частині відсутнюють пропозиції по

инструментарии оценки конкурентного потенциала предприятия. Понятие «конкурентный потенциал» был рассмотрен в работе Л.В. Балабановой, где автор понимает его как «совокупность имеющихся конкурентных и маркетинговых возможностей фирмы, обладающие способностью при благоприятном маркетинговом климате трансформироваться в конкурентные преимущества предприятия, обеспечивая ему устойчивую конкурентную позицию на рынке» [1]. При этом структура конкурентного потенциала представляется как совокупность возможностей: производственно-технологических, маркетинговых, интеллектуальных, трудовых, финансово-экономических. По нашему мнению, под конкурентным потенциалом следует понимать систему взаимодействия ресурсов, возможностей и способностей хозяйственной структуры, использование которой создает конкурентные преимущества и обеспечивает устойчивую конкурентную позицию на рынке. Дискуссионным является вопрос о структуре конкурентного потенциала предприятия, критериев и методов его оценки. Обоснование последнего и является *целью нашей публикации*.

В экономической литературе традиционно различают три основных подхода к определению структуры конкурентного потенциала предприятия: ресурсный, функциональный и смешанный. Ресурсный подход предполагает выделение структурных элементов по видам и характеру ресурсов (трудовой, интеллектуальный, информационный, финансовый и др.). Однако количество и качество ресурсов не могут полностью отразить успешность деятельности предприятия и способность достичь поставленных целей.

По функциональному подходу разделение на структурные элементы осуществляется по видам деятельности предприятия: основные (снабжение, производство, сбыт) и вспомогательные (составление отчетности, хранения продукции, обслуживания производственных фондов и т.д.). Выделяют следующие элементы: производственный, маркетинговый, управленческий и другие потенциалы, которые анализируют показателями, отражающими уровень выполнения определенных видов деятельности. При таком подходе изучают фактический уровень выполнения определенных функций.

Смешанный подход сочетает ресурсный и функциональный, поэтому его используют чаще всего. Для предприятия, по нашему мнению, целесообразно выделить следующие структурные элементы конкурентного потенциала: организационная составляющая, определяется наличием инфраструктурных элементов, их удачным расположением; рациональностью организации производственного;

производственно-финансовая составляющая, определяется наличием ресурсов и эффективностью их использования.

Для предприятия значение имеет емкость и показатели финансовой устойчивости, прибыльности; маркетинговая составляющая – является основой конкурентного потенциала, поскольку определяет реализацию продукции, влияет на позиционирование на рынке; имиджевая составляющая – в современных условиях в сети Интернет. Наиболее выраженной нерешенной частью общей проблемы оценки совокупного потенциала предприятия является измерение отдельных его составляющих. Стоимостного точного математического значения почти невозможно определить по таким элементам потенциала как, рыночные, инфраструктурные, организационные. Их сложно выразить иногда какими-то количественными показателями. Эвальвации и верификацию таких составляющих потенциала предлагается осуществлять на основе «адекватного комплекса математических и вербальных оценок», которые должны быть «объективно подкреплены многочисленными оценкам традиционных показателей деятельности с учетом существующих внешних и внутренних условий деятельности» [2].

Таким образом, необходима не трудоемкая методика оценки, которая обеспечивает наглядность восприятия результатов и указывает направления, требующие первоочередного развития, показывает место предприятия среди конкурентов на рынке и конкурентный потенциал.

Список использованной литературы

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід: моногр. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 294 с.
2. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки, 2004.– №7(37). – С. 123–130.
3. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: Тип. Новости, 2000. – 256 с.
4. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 495.

Болдинова Татьяна Анатольевна

магистрант

Научный руководитель: Скороход Наталья Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ КАК МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ

***Аннотация:** автором рассмотрены состав и функции системы национальных счетов, макроэкономических показателей.*

***Ключевые слова:** система национальных счетов, баланс, валовой внутренний продукт, валовой национальный доход.*

***Annotation:** the author considers the composition and functions of the system of national accounts, macroeconomic indicators.*

***Keywords:** system of national accounts, balance, gross domestic product, gross national receipt.*

Система национальных счетов (СНС) – это система сбора и обработки информации о состоянии и результатах функционирования национальной экономики в соответствии с принципами, применяемыми в бухгалтерском учете. СНС используется для комплексного исследования экономической деятельности страны, её регионов и секторов на основе взаимосвязанных балансов (счетов), отражающих потоки движения товаров и услуг и их финансовых эквивалентов между субъектами экономики в процессе совершения ими различных экономических операций. СНС используется для разработки социально-экономической политики, анализа результатов её реализации и оценки эффективности, а также для моделирования, прогнозирования и управления экономикой [1].

Сущность СНС заключается в формировании обобщающих показателей развития экономики на различных стадиях процесса воспроизводства и взаимной увязке этих показателей между собой. Для каждой стадии воспроизводства используется свой счет или группа счетов. СНС позволяет проследить движение стоимости произведенных товаров и услуг от производства до использования.

СНС представляет собой развернутую макростатистическую модель рыночной экономики, отвечающую потребностям экономико-статистического анализа результатов её функционирования и оценки эффективности. СНС – основа национального счетоводства.

Национальное счетоводство – комплексная система понятий, которые объясняют создание, распределение, перераспределение и использование валового национального продукта и национального дохода в рамках экономической системы с определенной структурой и закономерностями функционирования.

Каждой стадии воспроизводства соответствует специальный счет или группа счетов. Имеется возможность проследить движение стоимости произведенных товаров и услуг, а также добавленной стоимости: от производства – до использования. Счета используются для регистрации экономических операций, осуществляемых институциональными единицами, а именно предприятиями, учреждениями, организациями, домашними хозяйствами и др., которые являются резидентами данной страны. Отражаются также операции между резидентами данной страны и нерезидентами. Записи в счетах – это аналитические обобщающие показатели различных аспектов экономического процесса, например, добавленная стоимость, первичный доход, сбережение и т.д. Наиболее важные из них, относящиеся к экономике в целом, называются агрегатными (например, валовой внутренний продукт, валовой национальный доход, национальное богатство и др.) [2].

Структура системы национальных счетов представляет собой совокупность счетов, построенных по типу бухгалтерских балансов. Каждый счет представляет собой баланс в виде двухсторонней таблицы, в которой каждая операция отражается дважды: один раз – в ресурсах, другой в использовании. Итоги операций на каждой стороне счета балансируются или по определению, или с помощью балансирующей статьи, которая является ресурсной статьей следующего счета.

Взаимосвязь показателей СНС составляет основу моделирования макроэкономических процессов. Модели, построенные на основе СНС, применяются для обоснования управленческих решений на всех уровнях экономики.

Список использованной литературы

1. Образцова О.И. Система национальных счетов / О.И. Образцова, О.В. Копейкина. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 460 с.
2. Тарасевич Л.С. Макроэкономика / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2006. – 654 с.

Вареник Дарья Павловна

студент

Вавулин Леонид Сергеевич

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ОСНОВНОЙ РЫЧАГ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЁ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

***Аннотация:** В статье проанализированы основные направления повышения конкурентоспособности товара за счёт улучшения его качественных характеристик.*

***Ключевые слова:** качество, конкурентоспособность, уровень качества продукции, системы управления качеством.*

***Annotation:** The article analyzes the main directions of increasing the competitiveness of the goods due to the improvement of its quality characteristics.*

***Keywords:** quality, competitiveness, certification, standardization, level of product quality.*

Одной из наиболее важных составляющих формирования конкурентоспособности предприятий является качество его продукции. Под качеством продукции, как экономической категории, понимают соответствие свойств и признаков продукции требованиям и потребностям конечных потребителей [1, с. 20].

Необходимость осуществления целенаправленной деятельности по обеспечению и повышению качества продукции на предприятиях обусловлена конкурентными отношениями, объективно присущими рыночным условиям хозяйствования. По мере насыщения рынка товарами конкурентная борьба за потребителя усиливается, при этом многократно возрастает роль неценовых форм конкуренции, и в первую очередь – конкуренции по качеству.

Повышение качества рассматривается как один из важнейших путей повышения конкурентоспособности, достижения конкурентных преимуществ, что, в свою очередь, способствует повышению экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия [3, с. 58].

При этом возможны дополнительные расходы производителя, связанные с повышением уровня качества, которые должны быть оправданы ростом объемов производства и снижением удельных

затрат на единицу продукции за счёт экономии на условно-постоянных расходах. Снижение же удельных расходов свидетельствует о повышении экономической эффективности производства.

Основными причинами, определяющими необходимость обеспечения и повышения качества, являются [2, с. 82–83]:

- непрерывный и количественный рост потребностей (личных, общественных, производственных), их качественное развитие и видоизменение;

- возрастание роли и темпов научно-технического прогресса в развитии науки, техники, производства, экономики;

- совершенствование и усложнение конструкций выпускаемых изделий, повышение значимости выполняемых ими функций;

- увеличение объёма производства продукции и, как следствие, возможный рост стоимости брака;

- возрастание требований к интенсификации производства и возрастание требований к повышению его эффективности;

- усиление конкуренции на внутренних и глобальных рынках.

На международном рынке в понятие качество, как правило, включается всё, что воспринимается и оценивается потребителями в товаре, и в частности: физические свойства; функциональные характеристики; конструктивные и эргономические параметры; безопасность пользования; упаковка.

Уровень качества представляет собой относительную характеристику качества продукции, которая базируется на сравнении значений показателей качества оцениваемой продукции с базовыми значениями соответствующих показателей. Другими словами, уровень качества продукции – это количественная характеристика меры пригодности того или иного вида продукции для удовлетворения конкретного спроса на неё по сравнению с соответствующими базовыми показателями при фиксированных условиях потребления. Большую роль в обеспечении качества и, как следствие, конкурентоспособности продукции играют системы управления качеством [1, с. 144].

Выбирая товар, потребитель сознательно или бессознательно учитывает эксплуатационное качество товара, сравнивает его предельную полезность (ценность) с расходами, связанными с его эксплуатацией [3, с. 65].

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что для обеспечения требуемой конкурентоспособности продукции необходимо оптимизировать все звенья производственного цикла так, чтобы затраты на производство

соответствовали качеству, а также уровню сервиса, и чтобы продукция была доступна для потребителя. Для экономики в целом повышение качества означает усиление позиций производителей продукции как на внутреннем, так и на глобальном рынках, развитие торгового и экономического сотрудничества, улучшение инвестиционного климата, что в целом будет способствовать дополнительным поступлениям средств в экономику страны и её росту.

Список использованной литературы

1. Минько Э.В. Качество и конкурентоспособность / Э.В. Минько, М.Л. Кричевский. – СПб.: Питер, 2004. – 268 с.
2. Варакута С.А. Управлением качеством продукции: учеб. пос. / С.А. Варакута. – М.: ИНФРА – М., 2001. – 207 с.
3. Мишин В.М. Управление качеством как основа обеспечения конкурентоспособности промышленной продукции / В.М. Мишин. – М.: Знание, 2008. – 190 с.

УДК: 658.15

Вареник Дарья Павловна

студент

Ретивцев Игорь Владимирович

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПОДХОДЫ К АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье рассмотрена типовая последовательность осуществления функций антикризисного управления на предприятии. Определена возможная последовательность реализации антикризисных мер.

Ключевые слова: кризис, причины кризиса, классификация кризисов, факторы кризиса, антикризисное управление.

Annotation: In the article the typical sequence of the functions of crisis management in the enterprise is considered. The possible sequence of implementation of anti-crisis measures is defined.

Keywords: crisis, causes of crisis, classification of crises, crisis factors, anti crisis management.

Понятие кризиса играет важнейшую роль для большинства предприятий. Преодоление кризисного состояния требует в каждом конкретном случае комплексного применения антикризисного управления.

Понятие «кризис» – одно из самых сложных, имеет много содержательных оттенков интерпретаций и сущностных характеристик.

Исследователь Ж.-Б. Сей в работе «Трактовка политической экономии» (1803 г.) объяснял кризисные явления в экономике диспропорциями, возникающими в процессе производства, обмена и потребления [1].

В свою очередь, З. Шершньова определяет, что: «Кризис – общая универсальная фаза любого цикла, период нарушения равновесия» [3, с. 89].

Обобщая современные взгляды ученых-экономистов к определению понятия «кризис», можно выделить три ключевых подхода [2, с. 134]:

1. Кризис как случайное явление, возникающее в результате неблагоприятных (деформационных, деструктивных, дестабилизирующих и др.) факторов (обстоятельств, причин и т.п.).

2. Кризис не только как случайное, но и закономерное явление – в зависимости от соотношения сил (скорости, мощности и др.), явлений (процессов, действий и пр.).

3. Кризис как закономерное явление: учитывая волнообразный характер развития экономики, после прогресса происходит регресс. Поэтому кризис рассматривается как объективная реальность в деятельности предприятия и, что важно, эта реальность подвергается управлению.

Предприятия сталкиваются как с внешними, так и с внутренними факторами возникновения кризиса. Внешние факторы не связанные с деятельностью предприятия и зависят от общих тенденций в экономике, политической ситуации в стране, траектории развития глобального рынка и т.п. К внешним факторам относится уменьшение объёмов национального дохода; рост инфляции; нестабильность валютного рынка; снижение уровня реальных доходов населения; рост безработицы; снижение платежеспособного спроса; политическая нестабильность; сложность процедуры привлечения финансовых ресурсов через банковское кредитование; ограниченность в привлечении инвесторов. К внутренним факторам относится увеличение доли постоянных расходов; возрастание доли краткосрочных источников привлечения капитала; высокая стоимость заемного капитала; неэффективность финансового менеджмента;

отсутствие системы антикризисного управления на предприятии; большой срок окупаемости инвестиционных проектов [2, с. 157].

Кризисам характерно не только негативное и разрушительное воздействие, они несут в себе и потенциал для возможных изменений, т.к. кризисное явление открывает то, что в нормальной ситуации остаётся незамеченным. Таким образом, кризис позволяет предприятию учиться новому и мобилизовать свои усилия в направлении реализации изменений.

Обобщение результатов теоретического исследования подходов антикризисного управления к выявлению кризисной ситуации и обоснование решений по выходу из неё позволило определить основные положения преодоления кризиса: любое управление в определенной степени должно быть антикризисным; осуществления антикризисных мер проектируется параллельно развитию кризиса – от начала возникновения до достигнутой стадии углубления.

Использование предложенной последовательности осуществления функций антикризисного управления является основой организации антикризисной составляющей управления предприятием.

Одним из важнейших этапов вывода предприятия из кризисного состояния является разработка и реализация антикризисных мер. Перечень мероприятий по улучшению положения индивидуален для каждого предприятия. Конкретное содержание управленческих мероприятий зависит и от глубины кризиса. С этой точки зрения антикризисное управление может означать: а) систему профилактических мероприятий, направленных на предупреждение кризиса; б) систему конструктивных и действенных мер, направленных на вывод предприятия из уже существующего кризиса.

Как правило, порядок антикризисных мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятия включает такие составляющие: а) определение приоритетных для предприятия факторов влияния на результаты его деятельности; б) разработку концепции выхода из кризиса предприятия; в) разработку антикризисных мероприятий дальнейшего развития предприятия [3, с. 136].

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что проблема антикризисного управления является многогранной и разноплановой. Адекватное реагирование на кризисную ситуацию возможно лишь на основе своевременного выявления причин возникновения кризиса, которые следует искать в несоответствии между текущим состоянием и потребностями в развитии предприятия, а так же состоянием и тенденциями развития

внешней среды. В результате исследования было выявлено широкий спектр внешних и внутренних факторов возникновения кризиса. Реализация комплекса соответствующих профилактических мероприятий, направленных на предупреждение кризиса, будет способствовать обеспечению высокого уровня конкурентоспособности предприятия и предупреждению кризисных явлений.

Список использованной литературы

1. Яременко Ю.В. Причины и последствия экономического кризиса / Ю.В. Яременко // Проблемы прогнозирования. – №4, 2004. – С. 7–12.
2. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия / Я.А. Фомин. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 349 с.
3. Попов Р.А. Антикризисное управление / Р.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2006. – 429 с.

УДК 339.13.027

Василенко Дмитрий Валериевич

к. э. н.

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк, ДНР

РОЛЬ МУНИЦИПАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА НА ТЕРРИТОРИЯХ С НЕОПРЕДЕЛЕННЫМ СТАТУСОМ

***Аннотация:** с политической точки зрения неопределенный статус государственности ограничивает любые возможности территории (государства, региона) сотрудничества с международным сообществом. С экономической точки зрения данное обстоятельство в значительной степени сказывается на качественной составляющей: привлекательность этих территорий снижается, что приводит к потере значительных объемов инвестиций в отдельные виды хозяйственной деятельности, а также к определенной замкнутости (автаркии) экономики. Основным инструментом, позволяющим увеличить привлекательность отдельных территорий (страны, регионов, муниципальных образований), а также сохранить их идентичность выступает территориальный маркетинг.*

***Ключевые слова:** муниципальный маркетинг, территория, неопределенность, территориальный маркетинг, статус территории.*

Annotation: *from the political point of view, the uncertain status of statehood limits any opportunities for the territory (state, region) of cooperation with the international community. From an economic point of view, this fact significantly affects the quality component: the attractiveness of these territories is reduced, which leads to the loss of significant investments in certain types of economic activities, as well as to a certain isolation (autarky) of the economy. The main tool that allows to increase the attractiveness of individual territories (countries, regions, municipalities), as well as to preserve their identity is territorial marketing.*

Keywords: *municipal marketing, territory, uncertainty, territorial marketing, a status of the territory.*

Любая территория (будь то страны, отдельного региона или населенного пункта, например, такого как муниципальное образование) обладает присущими только ей уникальными характеристиками: географическим положением; экономическим (производственным, природным, трудовым, организационным, научным, информационным и др. потенциалами), которые в своей совокупности определяют её самобытность, а также степень привлекательности. Чем выше привлекательность территории, тем больше вероятность увеличения притока инвестиций в отдельные виды хозяйственной деятельности. При этом не стоит забывать, что территория также может характеризоваться произведенными в её границах различными материальными и нематериальными благами, количество и качество которых являются прямым отражением эффективности совместной деятельности органов местного самоуправления и субъектов хозяйствования.

В настоящее время на Донбассе появились отдельные территориальные образования (Донецкая Народная Республика и Луганская Народная Республика), имеющие на сегодняшний день неопределенный статус государственности. Данное обстоятельство стало следствием проведения недальновидной политики центральных органов государственной власти, которая заключалась в ущемлении отдельных групп населения по целому ряду вопросов: этническим, языковым, культурным, социальным. В итоге, ущемленные группы населения, проживающие на данной территории, предприняли попытку самоопределиться (путем проведения референдумов по выходу из состава государства с целью получения независимости). Однако, как показывает практика, признание данных территорий независимыми государствами оказалось достаточно проблематичным из-за нежелания мирового сообщества делать это. В настоящее время оно (мировое сообщество) не готово положительно отнестись к

предпринятой попытке жителей этих территорий отделиться от метрополии.

В результате возник парадокс – население, проголосовавшее за свою независимость, проживает на территориях, государственный статус которых никем не признается (за исключением нескольких таких же квазигосударств). Данный факт негативно влияет как на политическую, так и на экономическую составляющие дальнейшего развития данных территорий.

В этих условиях актуализируется необходимость поиска действенного инструментария, способного в таком относительно замкнутом пространстве обеспечивать территориальное развитие. Основным инструментом, позволяющим увеличить привлекательность отдельных территорий (страны, регионов, муниципальных образований), а также сохранить их идентичность выступает территориальный маркетинг.

Современная наука и практика имеют в наличии проверенные опытом и показавшие свою эффективность методы стратегического и тактического управления экономическими и социальными процессами и явлениями на любой по размерам и с любым статусом территории, среди которых важное место занимает территориальный маркетинг. Важной составляющей территориального маркетинга представляется муниципальный маркетинг, призванный обеспечивать снятие существующих противоречий между общественными, коллективными (групповыми, корпоративными) и личными интересами населения, возникающими относительно условий (уровня и качества) жизнедеятельности в определенной городской среде.

Несмотря на существующие ограничения в экономических, политических и социальных связях городов, расположенных на территориях с неопределенным статусом государственности, территориальные органы власти, органы местного самоуправления посредством использования системы маркетингового инструментария могут количественно и качественно оказывать влияние на содержание процессов, протекающих в общественной жизни территориального сообщества. Конкретный выбор маркетингового инструментария стратегического управления имеющегося в наличии потенциала города должен в полной мере зависеть от стоящих перед территориальным сообществом в настоящий момент целей и задач перспективного и текущего развития, тесная связь которых должна стать неременным условием обеспечения успешного решения городских проблем.

Применение механизма муниципального маркетинга на территориях с неопределенным статусом государственности должно

основываться на реальных возможностях его адаптации к существующим характеристикам и учете территориальных особенностей современного состояния и возможностей развития в будущем города как сложной территориальной системы.

УДК 65.014.1:004

Воловатова Дарья Владимировна

студент

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

***Аннотация:** в работе рассмотрены проблемы использования современных информационных технологий в управлении экономической деятельностью. Выделены основные задачи, решаемые при помощи ИСУП, а также описаны её этапы создания.*

***Ключевые слова:** информационные системы управления предприятием, модели информационной системы управления предприятием, оценка эффективности.*

***Annotation:** the paper the problems of using modern information technologies in managing economic activity are considered. The main tasks solved by PMIS and its stages of creation are identified.*

***Keywords:** information systems of enterprise management, model of information system of enterprise management, efficiency evaluation.*

Эффективность работы компании зависит от налаженной работы всех отделов, входящих в организацию. Новые информационные технологии и информационные системы являются мощным инструментом для изменения структуры, области деятельности, ресурсов, обеспечивают реинжиниринг бизнеса компании для достижения новых стратегических целей. Информационные системы рассматривают как необходимую часть инфраструктуры бизнеса. Все это обуславливает актуальность тематики «Информационные технологии управления предприятием».

В странах с развитой экономикой, сведения системы используются как инструмент решения задач управления предприятием. Пример нескольких таких задач:

– планирование производственной деятельности ИСУП помогает решить проблемы предприятия с учетом имеющихся ресурсов;

– с помощью ИСУП управление материальными ресурсами осуществляется более эффективно, за счет стратегии движения денежных средств можно вовремя предусмотреть дефицит денежных средств;

– ИСУП также эффективно осуществляет управление затратами предприятия. Это обеспечивается путем максимальной детализации учета всех затрат предприятия и увеличения оперативности калькуляции себестоимости готовой продукции и услуг.

Решение перечисленных выше задач допустимо, когда включены все подсистемы ИСУП и соответствующее программное обеспечение (ПО) которое поддерживает инновационные компьютерно-технологические процессы управления. Формирование ИСУП дает возможность эффективно обрабатывать и подготавливать разную сопутствующую документацию. Это позволяет обслужить огромное количество клиентов, не заставляя их ожидать.

Инновационная ИСУП обязана объединять все без исключения информационные потоки предприятия, при этом обеспечивать персонал всей нужной информацией для принятия управленческих решений. Создание и разработка ИСУП начинается со сбора информации о функциях, процессах, и структуре предприятия [1].

Создание ИСУП осуществляется в несколько этапов:

Первый этап – стратегическое планирование, при этом определяют цели проекта. При формировании целей нужно учитывать опыт реорганизации управления путем внедрения информационных технологий других предприятий, которые будут близки по методам осуществления бизнеса. Затем необходимо определить показатели оценки эффективности основных бизнес-процессов, оценивать эффективность реализации проекта создания ИСУП, определить объем финансирования [2,3].

На втором этапе формирования ИСУП осуществляется подбор необходимых пакетов прикладных программ [4]. Важной ролью многих предприятий является обеспечение инструментов адаптации программного комплекса к условиям функционирования предприятия в поддержку современных компьютерных технологий управления, поддержка развития механизмов взаимодействия со сторонними программными средствами, сквозного документооборота всей системы управления.

ИСУП может совершенствоваться и соответственно получать положительный результат предприятию, выбирая программный

комплекс необходимо учитывать объем реализуемых им функций, насколько они необходимы для решения стоящих перед предприятием задач.

Список использованной литературы

1. Кашкарева Е.А. Внедрение информационных систем управления проектами предприятия / Е.А. Кашкарева // Современная наука, 2016. – №14.
2. Информационная экономика: теория, практика, модели: монография / М.В. Черногор, Л.В. Титаренко, Е.О. Солдаченко, В.Ю. Сидорова [и др.]; под ред. Н.В. Апатовой. – Симферополь: ИП Бровко А.А., 2016. – 426 с.
3. Апатова Н.В. Виртуальные торговые предприятия как новые субъекты экономики / Н.В. Апатова, С.В. Малков // Ученые записки Московского университета МГУ Экономика и управление, 2016. – С. 3–11.
4. Белов В.В. Проектирование информационных систем: учебник / В.В. Белов, В.И. Чистякова. – М.: Академия, 2016. – 352 с.

УДК 65.014.1

Гиманова Наталия Николаевна
ассистент
Белинский Родион Андреевич
студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВНЕШНЯЯ ОБСТАНОВКА И ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

***Аннотация:** в публикации осуществлен анализ внешней обстановки который влияет на процесс управления предприятием что является актуальным в современных условиях.*

***Ключевые слова:** внешняя обстановка, ресурсы, конкурентоспособность, общая обстановка, частная обстановка, реальная обстановка, воображаемая обстановка.*

***Annotation:** the publication analyzes the external situation that influences the enterprise management process that is relevant in modern conditions.*

***Keywords:** external situation, resources, competitiveness, general situation, private situation, real situation, imaginary situation.*

Умение управлять и предусматривать разные варианты развития событий во внешней обстановке, является важным условием функционирования предприятия. На данный момент внешняя мировая обстановка является нестабильной и в большинстве случаев, является непригодной для нормального развития экономики и здоровой деятельности предприятий.

Главной целью изучения внешней обстановки для предприятия это получение планово-прогнозной информации, а также выявление сильных и слабых сторон предприятия, возможностей возникновения рисков.

В научной литературе много работ посвящено рассмотрению понятия внешней обстановки. Такие авторы как А.Г. Венделин, О.А. Гришнова, А. Немчук и др. изучали внешнюю обстановку как всё то, что находится за пределами предприятия и может оказывать на него влияние [2-4].

Анализ экономической литературы показал, что для стабильного функционирования предприятия известны факторы, влияющие на внешнюю обстановку – изменение вкусов потребителей, введение новых законов, изменение рыночных отношений, новые технологии способствующие улучшению процессов производства и т.д. Своевременная реакция предприятия на изменения внешней обстановки является одной из наиболее важных составляющих его успеха и конкурентоспособности в условиях рыночных отношений.

Можно выделить общую и частную, а также реальную и воображаемую внешние обстановки.

Все, что может оказывать воздействие на предприятие, является общей внешней обстановкой. Она включает в себя экономические факторы, политические условия, правовую систему, социальные и культурные особенности.

Реальная внешняя обстановка – это та обстановка, которая объективно (реально) существует, а воображаемая внешняя среда – это та среда, которая осознается управлением предприятия (собственное мнение управленца). Как правило, показатели реальной и воображаемой обстановки в большинстве случаев не совпадают [1].

Предприятия следят за внешней обстановкой что бы выявить: как использовать благоприятные возможности и как избежать каких-либо угроз. Внешняя среда всесторонне изучается для составления перечня положительного и отрицательного влияния внешней обстановки на деятельность предприятия. Данный процесс часто называют «внешней проверкой». Она состоит из нескольких этапов:

1. Первый этап – сбор информации об экономических, политических, социальных и технологических тенденциях. Для этого

некоторым сотрудникам предприятия специально ставится задача следить за различными источниками информации, к ним относятся: информационные системы, профессиональные журналы и газеты, университеты, библиотеки, поставщики, покупатели, распространители, конкуренты и другие.

2. Второй этап – на основании собранной информация производится её оценка, обсуждаются возникшие вопросы, определяются положительные и отрицательные факторы влияния и разрабатываются показатели эффективности работы предприятия с учетом этих факторов (Рис. 1).



Рис. 1 – Влияние внешней обстановки

Существуют четыре крупные группы факторов внешней среды, влияющих на предприятие (рис. 2).

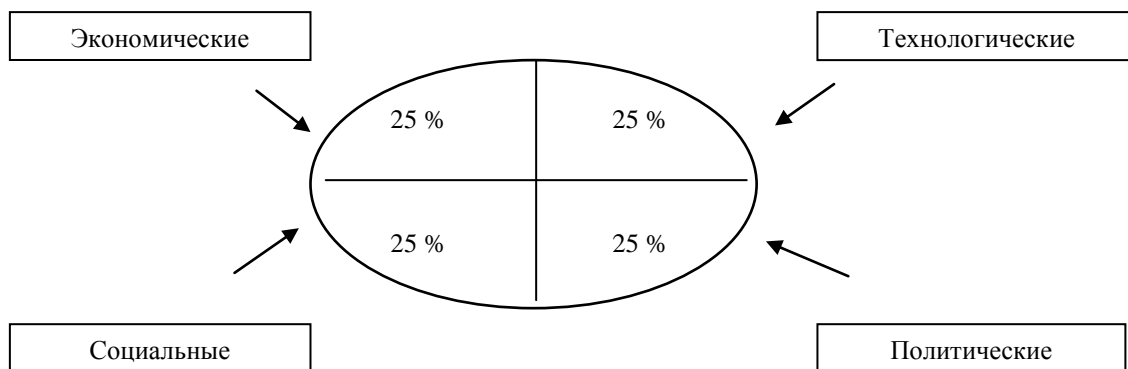


Рис. 2 – Схема влияния на предприятие основных факторов

Данная схема, показывает, что каждый фактор имеет равное и значимое влияние на работу предприятия.

Таким образом, внешняя среда и обстановка имеют сильное влияние в разных сферах деятельности, особенно в экономической сфере и, в частности, – в деятельности предприятий. Если управленцы хотят, чтобы предприятие было успешным и всегда оставалось «на плаву», то им стоит учитывать и анализировать внешнюю обстановку, а после – координировать её с внутренней средой. Факторы влияния могут быть разнообразными, и стоит учитывать все их особенности и нюансы.

Список использованной литературы

1. Волков О.И. Экономика предприятия / О.И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 280 с.
2. Венделин А.Г. Подготовка и принятие управленческого решения / А.Г. Венделин. – М.: Экономика, 1997. – С. 51–53.
3. Гришнова О.А. Экономика труда и социально-трудовые отношения / О.А. Гришнова. – К.: Знания, 2012. – 535 с.
4. Немчук А. Проблемы глобального управления / А. Немчук // Государственная служба, 2004. – №3. – С. 99–104.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** в публикации проводится анализ организации системы управления качеством продукции на предприятии, с учётом реализации различных методов управления. Обосновывается важность такой системы.*

***Ключевые слова:** эффективность, улучшение качества, конкурентоспособность, предприятие.*

***Annotation:** the publication analyzes the organization of the quality management system at the enterprise, taking into account the implementation of various management methods. The importance of such a system is substantiated.*

***Keywords:** efficiency, improvement of quality, competitiveness, enterprise.*

В условиях современной рыночной экономики завоевание предприятием высоких позиций на рынке зависит от положительной оценки и степени удовлетворения потребителей. Лишь в данном случае предприятие будет иметь устойчивый спрос на всю продукцию, и получать прибыль. Главным фактором успеха среди конкурентов и для привлечения большего числа покупателей, является высокое качество продаваемой продукции.

Результативность производства обуславливается соответствием полученных результатов, по отношению к совершённым расходам. Увеличить результативность производства возможно двумя способами: уменьшением издержек производства, либо повышением значимости итогов работы, которые способны возрасти не только лишь из-за результатов повышения количества выпущенной продукции, но и вследствие повышения её качества. Первый вариант – имеет определенные границы реализации, второй же наоборот, не имеет ограничений в реализации [2].

К способам управления качеством продукции на предприятии относятся методы и способы реализации управленческой

деятельности и воздействие на контролируемые объекты, с целью достижения установленных требований к качеству продукции. Все популярные способы управления качеством разделяют на: общенаучные и конкретные. Общенаучные способы включают исследование и синтез, а также метод научной абстракции, что используются при исследовании определённых проблем в сфере управления качеством. Особое значение имеют конкретные методы и приемы.

Организационные методы осуществляются для разработки и реализации обязательных для исполнения директив, приказов и других положений, направленных на обеспечение и повышение уровня качества деятельности в организации.

Экономические методы основываются на воздействии финансовых элементов мотивации и стимулирования активной производственной деятельности. В основе таких методов управления выступает концепция заработной платы и премирования, которая должна быть предельно связана с результатами деятельности работника.

Социально-психологические методы включают в себя методы воспитательного характера, а также методы психологического воздействия на сотрудников организации. Такие методы основываются на интересах сотрудников, проявлении их профессиональной и творческой активности.

Технологические методы включают методы контроля качества продукции и процесса производства, а также методы воздействия на качество продукции и процесса производства.

Экспертные методы включают оценку экспертов. Сущность их деятельности заключается в усреднении полученных различными способами мнений специалистов-экспертов по рассматриваемым вопросам [3].

Исследование конкурентоспособности товаров немаловажно для предприятий-производителей, т.к. рыночные взаимоотношения не дают им возможности продолжительное время занимать устойчивое положение на рынке, основываясь лишь на собственной производственно-сбытовой стратегии. Обеспечению конкурентоспособности предприятия подчинены все решения, связанные с выходом на новые рынки сбыта, реорганизацией организационной структуры, модификацией и освоением новых видов продукции, изменением объёмов её выпуска, сменой основных производственных фондов, изменением хозяйственных связей и маркетинговой политикой.

В ряде случаев конкурентоспособность товара обеспечивается за счёт его реализации по демпинговым расценкам, никак не возмещающим расходов на его изготовление и реализацию, что при продолжительном периоде использования может стать причиной банкротства [1].

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что организация системы управления качеством продукции на предприятии представляет собой одну из важнейших функций управления. Повышение качества продукции является одной из наиболее важных составляющих, для увеличения эффективности производства. Существуют различные приемы и методы по управлению качеством продукции, придерживаясь которых предприятие может получить более высокий спрос на продукцию и таким образом – большую прибыль.

Список использованной литературы

1. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник для ВУЗов / В.В. Окрепилов. – 2-е изд., доп. и перераб. – СПб.: Изд-во «Наука», 2014. – 168 с.
2. Ребрин Ю.И. Управление качеством: учеб. пос. / Ю.И. Ребрин. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2014. – 174 с.
3. Карякина Л.А. Управление качеством: крат. курс лекций, учеб. пос. / Л.А. Карякина. – Саранск: Принт-Издат, 2014. – 60 с.

УДК 658.5.009.12

Горовенко Юлия Игоревна
студент

Научный руководитель: Степанова Юлия Леонидовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

КОМПЛЕКСНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в публикации определено сущность управления конкурентоспособностью предприятия; приведены основные этапы, принципы и задачи процесса управления конкурентоспособностью предприятия; рассмотрены особенности обоснования системного подхода к управлению конкурентоспособностью предприятия, охарактеризованы элементы системы управления конкурентоспособностью предприятия.

Ключевые слова: управление, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, предприятие, системный подход, конкурентная стратегия предприятия.

Annotation: *this publication defines the essence of enterprise competitiveness management; the main stages, principles and tasks of the enterprise competitiveness management process are given; features of a substantiation of the system approach to management of competitiveness of the enterprise are considered, elements of a control system of competitiveness of the enterprise are characterized.*

Keywords: *management, competitiveness, competitive advantages, enterprise, system approach, competitive strategy of the enterprise.*

В современных условиях развития предприятий управления их конкурентоспособностью рассматривается как один из аспектов менеджмента, действие которого направлено на формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ, и обеспечение жизнедеятельности предприятия как субъекта экономической конкуренции.

Исследованиями проблематики формирования системы управления конкурентоспособностью предприятия занимались такие ученые как: М.О. Варгатюк, Н.А. Добрянская, Н.И. Горбаль, Р.И. Жовновач, О.В. Кузьменко, И. Малыгина, В.М. Орлова, Г.В. Оссовская, В.А. Павлова, Г.А. Рыжкова, Н. Ревенько, С.Б. Романишин, Г.А. Тарнавская, Р.А. Фатхутдинов и многие другие. В их научных работах и практических рекомендациях освещены разные методические подходы к управлению конкурентоспособностью предприятия. Но все же, существуют вопросы в этой сфере, которые требуют дальнейшего исследования и изучения.

Цель данной работы рассмотреть теоретические аспекты обоснования системного подхода к управлению конкурентоспособностью предприятия с точки зрения определения и характеристики набора её элементов.

Проведенные исследования показывают, что достижения высокого уровня конкурентоспособности предприятия возможно лишь при системном подходе по управления ею. Так, в работах Р.А. Фатхутдинова под системой обеспечения конкурентоспособности любого экономического объекта понимается комплекс мероприятий (плановых, производственных, сбытовых) по достижению конкурентоспособности объекта управления [2]. При этом субъектом управления конкурентоспособностью предприятия считают систему

конкурентоспособности предприятия как инструмент управления ею, а объектом – технико-экономический процесс, в ходе которого во время создания продукции формируются конкурентные преимущества. Объект управления конкурентоспособностью предприятия так же рассматривают более широко, как систему взаимосвязанных элементов внутренней среды предприятия. В свою очередь Н.И. Горбаль считает управление конкурентоспособностью предприятия частичной функцией общего менеджмента, на его взгляд, оно является открытой системой, имеющей входы и выходы, которая складывается из руководящей и управляемой системы, которые тесно взаимосвязаны [1]. Он считает, целесообразно выделить такие основные этапы процесса управления конкурентоспособностью:

- реализация функций управления, к которым относятся виды управленческой деятельности, например: планирования конкурентоспособности, управление разработкой технологий, конструирование изделий подразделением, которые направлены на поддержание и повышение конкурентоспособности;

- формирование методов менеджмента, то есть способов влияния руководящей системы на управляемую (план производства конкурентоспособной продукции, план ускорения научно-технологического развития, технологическая документация производства продукции, материальные стимулы качественного труда, направленные на обеспечения конкурентоспособности и т.д.);

- формализация методов менеджмента, которые сопровождаются созданием механизмов их трансформации в приказы, распоряжения, указания;

- обеспечение управленческого влияния на уровне руководства.

К базовым принципам управления конкурентоспособностью следует отнести следующие: единство теории и практики управления конкурентоспособностью предприятия; системности управления; научной обоснованности управления; ранжирования объектов управления по их важности; многовариантности; сложности управленческих решений; сохранение и развития конкурентных преимуществ предприятия; рыночной ориентации; целевой направленности; комплексности; гибкости и этапности [3].



Рис. 1 – Комплексная система управления конкурентоспособностью предприятия

Важность применения системного подхода к управлению конкурентоспособностью поясняется тем, что он многогранен. Он включает экономические категории и большое множество факторов, которые на него влияют, а так же, влияют на основы логических законов. На основе этого можно составить систему управления конкурентоспособностью предприятия, включающую в себя (рис. 1):

- управления конкурентоспособностью предусматривает разные виды деятельности;
- эффективность управления конкурентоспособностью достигается всеми видами менеджмента (производственным, финансовым и информационным менеджментом, маркетингом);

– полноту управления конкурентоспособности обеспечивают осуществлениями соответствующих управленческих мероприятий на разных административно – хозяйствующих уровнях;

– управление конкурентоспособностью на разных уровнях направляют на разные объекты;

– управление конкурентоспособностью осуществляют на разных стадиях жизненного цикла продукции, а значит, в разных подразделениях предприятия, работу которых необходимо четко координировать;

– использование складских элементов системы управления, а так же управленческих категорий обеспечивающие качество, надежности и другие параметры продукции.

Исследование показывает, что каждый объект управления – это сложная система со своими особенностями и спецификой, поэтому не существует универсального подхода по внедрению изменений и на этом этапе производства. А поэтому каждый управленческий подход должен быть усовершенствованный и направленный на достижение эффективности производства.

Список использованной литературы

1. Горбаль Н.И. Система управления конкурентоспособностью предприятия / Н.И. Горбаль, С.Б. Романишин // Научный вестник Национального лесотехнического университета Украины: Экономика, планирование и управление отраслей. Вып. 20.12 – Львов: НЛТУ, 2016. – С. 112–117.

2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р.А. Фатхутдинов, Г.В. Осовская. – К.: Кондор, 2009. – 470 с.

3. Добрянская Н.А. Теоретические основы управления конкурентоспособностью предприятия / Н.А. Добрянская, М.О. Варгатюк // Инвестиции: практика и опыт, 2015. – №20. – С. 84–87.

УДК 631.162. (657.6)

Григорьева Наталья Сергеевна

магистрант

Научный руководитель: Шаповалова Юлия Петровна

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ СОБСТВЕННЫМИ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ

***Аннотация:** в публикации рассмотрены источники финансовых ресурсов и условия капитализации имущества предприятия. Отмечены преимущества и недостатки собственного капитала, как основного источника формирования средств предприятия.*

***Ключевые слова:** финансы, активы, капитал, собственный капитал, капитализация, прибыль, устойчивость.*

***Annotation:** this publication the sources of financial resources and the conditions for capitalization of the enterprise's property. The advantages and disadvantages of equity capital as the main source of the enterprise's funds formation are noted.*

***Keywords:** finance, assets, capital, equity, capitalization, profit, sustainability.*

Управление финансами стало важнейшей сферой деятельности любого субъекта социально-рыночного хозяйства, особенно предприятия, ведущего производственно-коммерческую деятельность. Изменение технологии производства, выход на новые рынки, расширение или свертывание объемов производства продукции основываются на глубоких финансовых расчетах, на стратегии привлечения, распределения, перераспределения и инвестирования финансовых ресурсов. Тенденции развития локальной и глобальной общерыночной ситуации (малопредсказуемые изменения спроса, ужесточение ценовой конкуренции на традиционных рынках, диверсификация и завоевание новых рыночных ниш, возрастание рисков при проведении операций) будут лежать в основе возрастающей роли специфических финансовых вопросов управления.

Ведущим звеном в финансовой системе являются финансы хозяйствующих субъектов. Это обусловлено тем, что источники финансовых ресурсов формируются на уровне хозяйствующего субъекта. Хозяйствующие субъекты в процессе своей

производственно-торговой деятельности вступают в различные финансовые отношения [2].

Капитал предприятия любой формы собственности и вида деятельности по источникам формирования разделяется на собственный и заемный.

Собственный капитал формируется за счет стоимости имущества, вложенного (инвестированного) собственником в предприятие и представляет собой сумму превышения обоснованной рыночной стоимости собственности над непогашенной задолженностью.

Для того, чтобы превратить свое имущество, или его часть в капитал, владельцы данного имущества должны как минимум соблюсти следующие условия:

- капитализируемое имущество должно быть отделено от другого личного имущества владельцев на длительное время;

- с момента капитализации право на пользование и распоряжение инвестированным имуществом должно быть передано предприятию как субъекту хозяйствования [1].

Собственный капитал характеризуется следующими позитивными особенностями:

- простотой привлечения, так как решения, связанные с увеличением собственного капитала, особенно за счет внутренних источников его формирования, принимаются собственниками и менеджерами предприятия без необходимости получения согласия других хозяйствующих субъектов;

- более высокой способностью генерирования прибыли во всех сферах деятельности, т.к. при его использовании не требуется уплата ссудного процента во всех его формах;

- обеспечением финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности в долгосрочном периоде, а соответственно и снижением риска банкротства.

Вместе с тем, ему присущи следующие недостатки:

- ограниченность объема привлечения, а, следовательно, и возможностей существенного расширения операционной и инвестиционной деятельности предприятия в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и на отдельных этапах его жизненного цикла;

- неиспользуемая возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных финансовых средств, так как без такого привлечения невозможно обеспечить превышение коэффициента финансовой рентабельности деятельности предприятия над экономической.

Таким образом, предприятие, использующее только собственный капитал, имеет наивысшую финансовую устойчивость, но ограничивает темпы своего развития, т.к. не может обеспечить формирование необходимого дополнительного объема активов в периоды благоприятной конъюнктуры рынка и не использует финансовые возможности прироста прибыли на вложенный капитал.

Список использованной литературы

1. Батрин Ю.Д. Особенности управления финансовыми ресурсами промышленных предприятий. / Ю.Д. Батрин, П.А. Фомин – М.: Высшая школа, 2001. – 261 с.

2. Коробейников М.М. Самоокупаемость предприятий АПК основа их устойчивого финансового состояния: / М.М. Коробейников // АПК Экономика управление, 2013. – №8. – С. 41–47.

УДК 658.3.07 – 075.8

**Даниелян Наринэ Владимировна,
Здарская Екатерина Витальевна**

студенты

Вавулин Леонид Сергеевич
старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ И РИСКИ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** в данной публикации охарактеризованы неопределенность и риски современной рыночной экономики, причины неопределенности и основные виды экономических рисков.*

***Ключевые слова:** неопределенность, риски, экономика.*

***Annotation:** in this publication, the uncertainty and risks of a modern market economy, the causes of uncertainty and the main types of economic risks are characterized.*

***Keywords:** uncertainty, risks, economics.*

В современной рыночной экономике неопределенность связана с событиями, факторами и условиями функционирования экономической системы, которые предприятия не в состоянии с

достаточной возможностью предвидеть, а потому и не имеют шансов соответствующим образом адаптироваться к ним.

Неопределенностью является недостаточная осведомленность о вероятности будущих событий, влияющих на судьбу участников рынка [3].

Существует еще одно понятие неопределенности. Неопределенность – это недостаточность данных о вероятных предстоящих событиях, что делает эти события не поддающимися оценке.

Причины неопределенности в экономике:

- возникновение непредвиденных, неожиданных, нежелательных, но неотвратимых событий;
- асимметричность информации;
- наличие интервальных эффектов.

Риск – измеримая величина, в отличие от неопределенности. Количественной мерой риска может быть вероятность благоприятного или неблагоприятного результата.

Что же такое риск в экономике? Риск в экономике – это ситуация на рынке, обусловленная неопределенностью, при которой большинство случаев и способов поведения предприятий невозможно с достаточной вероятностью предвидеть и предугадать [2].

Существуют факторы, влияющие на присутствие риска:

– объективные: не зависят от основных субъектов рынка (политическая воля, государственная доктрина, экономическая политика, природные колебания, научно-технические факторы, социальное положение в обществе, экономические факторы и т.п.);

– субъективные: обусловленные деятельностью субъектов хозяйственной жизни (компетентность в управленческой деятельности, объем и достоверность информации, являющейся основой в принятии управленческих решений, и т.п.)

Основные виды экономических рисков:

– производственные зависят от природных условий, технологий, факторов, влияющих на уровень издержек фирмы;

– коммерческие возникают в процессе реализации товаров и связаны с изменением цен, таможенными тарифами, объемами закупок, потерями, связанными с порчей, кражей и т.п.;

– финансовые возникают в сфере взаимодействия фирм с банками и прочими финансовыми компаниями.

Методы определения уровня риска:

– статистический – на основе информации об аналогичных случаях в прошлом и обобщении их на будущее;

– экспертных оценок – на основе знаний и опыта экспертов.

Отсюда следует, что в современной рыночной экономике неопределенность и риск существуют всегда. В связи с развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность приходится осуществлять в условиях увеличивающейся неопределенности. Возрастает риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных издержек.

Неопределенность – ситуация, не поддающаяся оценке, усложняющая выбор вариантов, поведение участников хозяйственной деятельности. Если вероятность ожидаемого события неизвестна, оно может развиваться и наступить различными способами, т.е. имеет место неопределенность. Нередко конечный итог в целом известен, но неизвестны сроки, отклонения от прогнозируемого варианта, непредвиденные последствия [3].

Риск является следствием неопределенности, так как предприятия в состоянии неопределенности способны идти на риск.

Список использованной литературы

1. Веретенникова И.И. Экономика организации (предприятия): учеб. пос. для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; под ред. И.В. Сергеева. – М.: Юрайт, 2013. – 671 с.
2. Гусейнов Р.М. Макроэкономика: учеб. пос. для бакалавров / Р.М. Гусейнов, В.А. Семенихина. – М.: Омега-Л, 2014. – 254 с.
3. Мадера А.Г. Риски и шансы: Неопределенность, прогнозирование и оценка / А.Г. Мадера. – М.: Красанд, 2014. – 448 с.

УДК: 658.1.011.1 : 005.51

Дерикочма Алина Вячеславовна
магистрант

Научный руководитель: Бибикова Римма Николаевна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Аннотация: рассматривается внутрифирменное планирование как функция управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения и обеспечивает основу для всех управленческих решений.

Ключевые слова: планирование, внутрифирменное планирование, эффективность, управление.

Annotation: *in-house planning is considered as a management function, which is a process of selecting the organization's goals and ways to achieve them and provides the basis for all managerial decisions.*

Keywords: *planning, intrafirm planning, efficiency, management.*

Формирование рынка и рыночной инфраструктуры, новых механизмов установления связей и развития предпринимательства и конкуренции в Луганская Народная Республика (ЛНР) требуют переоценки теории планирования на всех ступенях хозяйствования: республиканском, региональном, местном, а также на уровне каждой хозяйственной единицы независимо от вида и форм собственности.

Сущность, необходимость, методы и значение оперативного финансового планирования в своих трудах рассматривают многие российские авторы, такие как: В.В. Ковалев, О.Н. Коваленко, Г.О. Крамаренко, Л.О. Лигоненко, О.Н. Лихачева и другие.

Внутрифирменное планирование – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Оно обеспечивает основу для всех управленческих решений. Функции организации, мотивации и контроля ориентированы на выработку стратегических планов. Динамичный процесс планирования является тем зонтиком, под которым укрываются все управленческие функции. Не используя преимущества планирования, организации в целом и отдельные люди будут лишены четкого способа оценки цели и направления корпоративного предприятия. Процесс планирования обеспечивает основу для управления подразделениями организации. Проецируя все выше написанное на реалии обстановки в нашей Республике, можно отметить, что внутрифирменное планирование становится все более актуальным для местных предприятий, которые вступают в конкуренцию между собой [3].

Планирование представляет собой набор действий и решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для того, чтобы помочь организации достичь своих целей. Процесс стратегического планирования является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Его задача обеспечить нововведения и изменения в организации в достаточной степени.

Некоторые организации и предприятия могут достичь определенного уровня успеха, не затрачивая большого труда на

планирование. Более того, планирование само по себе не обеспечивает успеха. Тем не менее, внутрифирменное планирование может создать ряд очень важных и часто существенных благоприятных факторов для организации.

Становление рыночных отношений и нового экономического мышления предполагает развитие предпринимательской деятельности, необходимой для подъема производства, увеличения выпуска товаров и услуг. В условиях молодого еще украинского рынка, хронического дефицита при огромных ресурсах и неиспользованных резервах производства, предприятия всех форм собственности должны уделять первостепенное внимание стратегическому финансовому менеджменту и внутрифирменному планированию [2].

Сбалансированный внутрифирменный план представляет предприятию вполне ощутимые блага: четкую мгновенную программу производственной деятельности, эффективную обратную связь, эффективную стратегию совершенствования производства, устремленность персонала фирмы к инновациям, сокращение издержек производства. Всем этим, а в первую очередь необходимостью совершенствования внутрифирменного планирования в условиях рыночного хозяйствования, и определяется актуальность и значимость внутрифирменного планирования деятельности организаций.

Список использованной литературы

1. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2004.
2. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования: пер. с англ. / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. – М.: Дело, 1997. – 192 с.
3. Горбунов А.А. Экономические аспекты инвестирования рыночной экономики / А.А. Горбунов, В.С. Кулибинов, С.Е. Капранов. – СПб.: ИСЭП РАН, 1998.

Долгий Алексей Иванович

студент

Ретивцев Игорь Владимирович

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассматриваются вопросы, связанные с расходами предприятия, основные положения по их оптимизации. Помимо этого рассматриваются основные направления деятельности по рационализации использования ресурсов предприятия.*

***Ключевые слова:** оптимизация, расходы, менеджмент, предприятие, стратегический план.*

***Annotation:** addresses issues related to the costs of the enterprise, the main provisions for their optimization. In addition, the main areas of activity for the rationalization of the use of enterprise resources.*

***Keywords:** optimization, expenses, management, enterprise, strategic plan.*

Управление расходами предприятия представляет собой важнейший элемент системы менеджмента предприятия. Это связано с тем, что управление расходами и сбыт продукции предприятия, в значительной степени определяют эффективность всей производственно-финансовой деятельности любого предприятия по производству товаров. Успешные результаты деятельности предприятия напрямую зависят от минимизации уровня расходов, а положительная динамика снижения затрат показывает о совершенствовании на предприятии системы расходов. Что касается производимой продукции, то чем себестоимость её меньше, тем выше её конкурентоспособность на товарном рынке.

Стратегия предприятия по управлению расходами, безусловно, должна быть направлена на обеспечение их относительного снижения. Например, при общем росте затрат на производство и реализацию продукции должна достигаться положительная динамика снижения удельных затрат, а именно устойчивая тенденция снижения удельных затрат на единицу продукции, на рубль выручки от реализации, на единицу полезного эффекта, на единицу ведущего параметра

изделия. А по многим изделиям, особенно компьютерной и бытовой техники, должно одновременно достигаться снижение затрат у потребителя в процессе эксплуатации таких изделий. Поэтому управление затратами даст ожидаемый эффект только в сочетании с разработкой и реализацией программ технического и технологического совершенствования производства, внедрения новейших научно-технических достижений, автоматизации и компьютеризации производства [1, с. 112].

В стратегическом плане предприятия, рассчитанном на 3-5 лет, определяются основные направления деятельности по рационализации использования ресурсов, прежде всего – по техническому совершенствованию производства, внедрению новейших технологических процессов, углублению специализации производства. В годовом бизнес-плане предприятия содержится раздел «Затраты на производство и реализацию продукции», включающий разработку и обоснование ряда документов и показателей [1, с. 127].

Доведение заданий по затратам до непосредственных исполнителей и контроль за их выполнением – важнейшее условие эффективности управления затратами [2].

По каждому подразделению или центру ответственности должен быть разработан и утверждён регламент, в котором указывается:

- за какие именно затраты отвечает данный центр (подразделение);
- формы контроля над соблюдением норм расхода производственных ресурсов и плановой сметы затрат;
- формы стимулирования экономии и ответственности за перерасход ресурсов;
- порядок корректировки норм, планов и бюджетов при изменении условий деятельности.

Система управления затратами должна обеспечивать:

- ориентацию всех подразделений и персонала на наиболее рациональное использование ресурсов;
- оперативную и достоверную информацию о реально сложившихся затратах и их сопоставлении с нормативами, с затратами конкурентов по системе бенчмаркинг;
- создание предпосылок для обеспечения предприятию ценового конкурентного преимущества;
- объективную оценку деятельности каждого подразделения, центра ответственности в части эффективного использования ресурсов;

– оценку обоснованности затрат на производство и реализацию продукции, их соответствия реальным условиям деятельности предприятия;

– взаимосвязь управления затратами со всей системой менеджмента предприятия, бюджетов затрат – со всеми разделами бизнес-плана.

Таким образом, комплексность системы управления затратами должна обеспечиваться тем, что такая система:

– охватывает все этапы формирования себестоимости продукции – от момента проектирования нового товара, включая все бизнес-процессы производства, реализации и послепродажного обслуживания;

– предусматривает все методы воздействия на уровень и динамику затрат – организационные, технические, экономические и прочие;

– охватывает все уровни управления деятельности коммерческой организации, в т.ч. все подразделения и службы, все этапы формирования бюджетов затрат, контроля за их соблюдением, анализа выполнения бюджетов, выявления и оценки причин отклонений.

Кроме того, эффективная система управления затратами должна сочетать взаимосвязь таких методов как нормативный метод, нормирование, бюджетирование и управленческий учёт [3].

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что при отсутствии на предприятии системы норм и нормативов, четкого порядка их разработки, контроля над их соблюдением и анализа отклонений от норм управления затратами, система управления затратами носит преимущественно декларативный характер и не оказывает существенного влияния на эффективность использования материальных, энергетических и иных ресурсов.

Список использованной литературы

1. Царев В.В. Внутрифирменное планирование / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2008. – 496 с.

2. Гунбина Т.Н. Совершенствование системы управления затратами на промышленных предприятиях / Т.Н. Гунбина. – Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XVII междунар. науч.-практ. конф. – Новосибирск: СибАК, 2012.

3. Архиреев С.И. Транзакционные издержки и неравенство в условиях рыночной информации [монография] / С.И. Архиреев. – Харьков: БизнесИнформ, 2009. – 288 с.

**ПРИМЕНЕНИЕ ФИНАНСОВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ
И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ
СКОВОДСТВА**

***Аннотация:** автором рассмотрена возможность использования информационных технологий в бизнес-планировании производства животноводческой продукции и представлена модель с помощью которой достигнута её реализация на базе программного продукта Project Expert.*

***Ключевые слова:** финансовое моделирование, информационные технологии, бизнес-планирование, скотоводство.*

***Annotation:** the author considers the possibility of using information technologies in business planning of livestock production and presents a model by which its implementation is achieved on the basis of the software product Project Expert.*

***Keywords:** financial modeling, information technology, business planning, cattle breeding.*

Вопросам разработки бизнес-планов посвящено большое количество зарубежной и отечественной литературы, много научных споров ведется по поводу методов бизнес-планирования. Проблемы разработки методов и форм планирования в аграрной экономике и их информационного обеспечения постоянно находятся в центре внимания. В настоящее время разработаны определенные стандарты и нормативы, регламентирующие форму и структуру этого важного в бизнесе документа, на выполнение этих догм ориентированы и создаваемые программные приложения, обеспечивающие бизнес-планирование. Примером такого программного продукта Project Expert, разработанный российскими специалистами.

Создатели программы ориентировали возможности Project Expert в основном на промышленную сферу [1]. Цель авторов была адаптировать Project Expert к такой специфической отрасли как аграрный сектор. Возможность применения этого программного продукта была ранее апробирована авторами и для

растениеводческого направления аграрного сектора. Апробация оказалась успешной [2,3].

В современной экономической литературе обычно рассматриваются три модели планирования и прогнозирования деятельности фирмы: технологическая, экономическая и финансовая. В условиях рынка производственные процессы ориентированы, прежде всего, на денежные потоки, которые они образуют, поэтому финансовая модель более приемлема для бизнес-планирования. Финансовая модель фермерского хозяйства должна выполнять разные задачи: с одной стороны, увеличивать объем финансовых ресурсов для обеспечения постоянной платежеспособности своего хозяйства, а с другой – обеспечивать эффективность производства продукта и его конкурентоспособность путем рационального использования финансовых ресурсов (см. рис. 1).

Бизнес-планирование в области сельскохозяйственных предприятий всегда отличается повышенной трудоемкостью. Это связано, во-первых, с сельскохозяйственной спецификой, выражающейся в сезонности многих аспектов выручки и издержек. Эти особенности также связаны со спецификой организационно-правовой формы предприятий и их размером, влиянием на сельскохозяйственное производство природного фактора, со спецификой сельскохозяйственного (и в первую очередь продовольственного) рынка, которому свойственна низкая эластичность спроса по цене и доходам. Эти особенности аграрного сектора дают основание рассматривать каждый цикл производства сельскохозяйственной продукции как инвестиционный проект со свойственными ему рисками и неопределенностью. Это следует учесть при разработке бизнес-плана путем разделения производственного цикла на два этапа: на инвестиционный и операционный [2].

Инвестиционный этап должен включать все мероприятия, связанные с воспроизводством стада, они будут рассматриваться как инвестиционные вложения в скотоводство.

Операционный план будет содержать затраты по доработке продукции и её реализации и будет определять прямые издержки на конкретную продукцию.

Основой финансовой модели развития фермерского хозяйства должны быть параметры, существенно влияющие на эффективность аграрного бизнеса, это: **продуктивность животных, цена на продукцию, технология воспроизводства стада.**

Все выполненные расчеты получили документальное оформление в Project Expert и возможности их оценки и анализа. Блок

анализа, представленный в Project Expert, позволяет оценить влияние изменений ряда основных факторов на финансовый результат проекта.

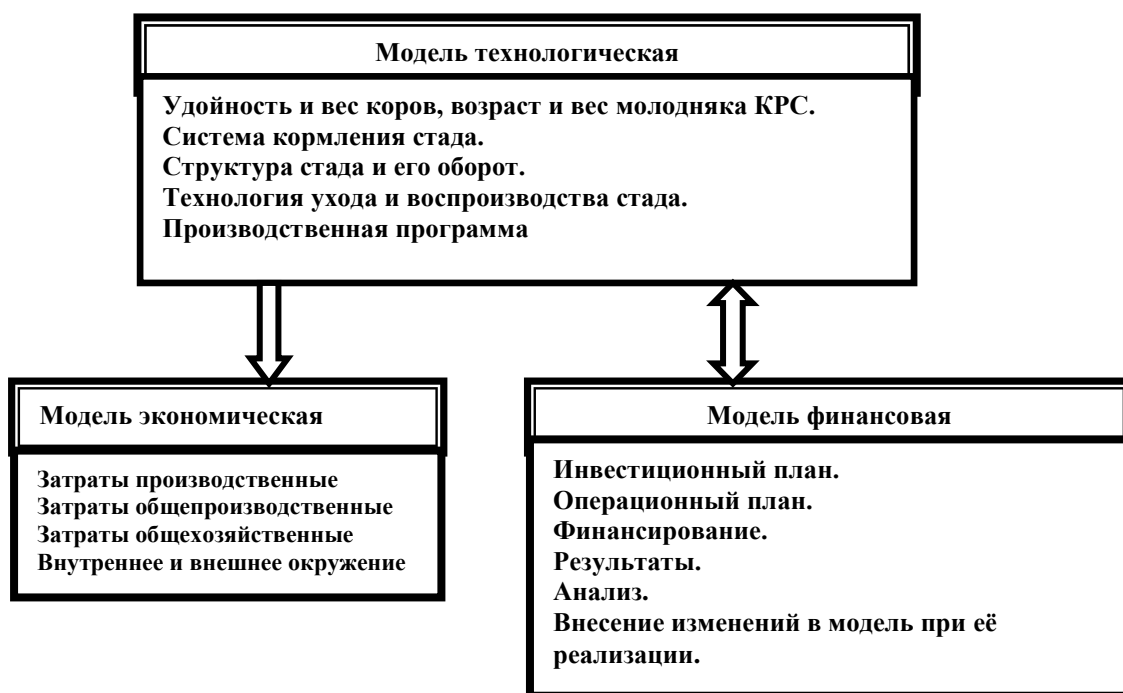


Рис. 1 – Структурные компоненты бизнес-планирования в скотоводстве

На основе анализа данных эффективности инвестиций можно сделать вывод о реальности бизнес-плана и его достаточной эффективности при сложившихся условиях.

Таким образом, исследования показали, что Project Expert является тем аналитическим программным продуктом, который позволяет реализовать имитационную финансовую модель независимо от отраслевой принадлежности и масштабов.

Список использованной литературы

1. Руководство пользователя к программному продукту Project Expert 7. Система для моделирования бизнеса и оценки бизнес-проектов. – М.: «Эксперт Системс», 2011. – 646 с.

2. Цыганкова С.А. Исследование особенностей применения метода финансового моделирования и информационных технологий в планировании аграрного бизнеса / С.А. Цыганкова, И.П. Заика // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – №8(179), 2012. – С. 315–319.

3. Информационно-экономические процессы: ретроспектива, современность, тенденции: коллективная монография; под общ. ред.

проф. И.В. Пеньковой. – Симферополь: ЧП «Предприятие Феникс», 2014. – 327 с. ISBN 978-966-377-185-4 (Рекомендовано к печати Ученым советом ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет» (протокол №1 от 21.02.2014)) Подраздел 1.4. Исследование возможностей применения метода финансового моделирования информационных технологий в бизнес-планировании (Заика И.П., Цыганкова С.А.) (С. 45–65).

УДК 334:008

Захарова Елена Николаевна

д. э. н., профессор

Коджаманян Светлана Меликовна

соискатель

Адыгейский государственный университет

Российская Федерация, г. Майкоп

СПЕЦИФИКА КУЛЬТУРНЫХ БЛАГ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

***Аннотация:** рассматривается ряд специфических свойств культурных благ, накладывающих отпечаток на процесс их производства и потребления. Указывается, что важнейшая задача процесса управления финансированием культурных благ заключается в формировании механизмов, ориентированных на привлечение внебюджетных средств, в частности, путём использования инструментов государственно-частного партнерства, меценатства и благотворительности, а также эндаумент-фондов.*

***Ключевые слова:** культурные блага, государственно-частное партнерство, эндаумент-фонды.*

***Annotation:** deals with a number of specific properties of cultural goods that affect the process of their production and consumption. It is pointed out that the most important task of the process of managing the financing of cultural goods is the formation of mechanisms aimed at attracting extrabudgetary funds, in particular through the use of public-private partnership tools, patronage and charity, and endowment funds.*

***Keywords:** cultural goods, public-private partnership, endowment funds.*

Современные условия постиндустриального общества обуславливают все большую значимость такого сегмента сервисной сферы как услуги, которые производятся и потребляются в целях

удовлетворения духовных потребностей индивидуумов, представляя собой форму предоставления так называемых «культурных благ».

Для культурных благ характерно наличие ряда специфических свойств, накладывающих отпечаток на развитие процессов их производства и потребления. В частности, следует отметить, что подобные блага, как правило, являются благами общественными, т.е. процесс их предоставления одному субъекту определяет доступность данных благ для других потребителей.

На уровень потребления культурных благ, в первую очередь влияют не ценовые, а социально-ценностные факторы, во многом определяемые процессами глобализации социальной и культурной жизни. Однако, ориентируясь на существенные в обществе ценности, сфера производства культурных благ, в то же время, способствует их формированию.

Необходимо отметить, что процесс распределения культурных благ в современных условиях характеризуется наличием следующих ключевых особенностей [1]:

- государство выступает в качестве активного участника процессов распределения культурных благ, что обуславливается их мериторной природой;

- участие государства в распределении культурных благ базируется на принципах позитивной дискриминации, которые реализуются путем субсидирования и дотирования сферы культуры;

- распределение культурных благ не позволяет обеспечить возможность их получения для всех заинтересованных в этом индивидов по причине отсутствия равных условий физического доступа к ним;

- наиболее распространенным каналом распределения культурных благ являются их прямые продажи;

- благодаря современным информационным и коммуникационным технологиям для культурных благ становятся все более характерными цифровые формы их распространения.

На предоставление культурных благ ориентированы различные виды услуг в сфере культуры. При этом, благодаря активному вовлечению федеральных и региональных органов управления, муниципальных властей, общественных организаций и коммерческих структур формируются дополнительные возможности для удовлетворения существующих потребностей населения в данных благах.

В современных условиях, характеризующихся обострением финансовых проблем, связанных, в том числе, с финансированием организаций сферы культуры, важнейшая задача процесса управления

в этой сфере заключается в формировании механизмов, ориентированных на привлечение внебюджетных средств, направляемых на поддержку процесса предоставления культурных благ.

В условиях осуществляемой в настоящее время реформы бюджетной сферы РФ предполагается, во-первых, перенести основные функции в области финансирования сферы культурных услуг на региональные и муниципальные бюджеты, во-вторых, существенно повысить удельный вес платных услуг и, в целом, рыночно ориентировать деятельность учреждений культуры, в-третьих, привлекать к процессу финансирования культурной сферы негосударственные структуры как коммерческого, так и некоммерческого профиля на основе использования инструментов государственно-частного партнерство, меценатства и благотворительности.

Одним из перспективных инструментов привлечения финансовых ресурсов данными организациями является формирование фондов целевого капитала, или эндаумент-фондов [2]. Данный инструмент ориентирован на обеспечение долгосрочной финансовой поддержки организациям культурной сфере с помощью грамотного инвестирования привлеченных средств частных инвесторов в разнообразные финансовые инструменты.

Рассмотренные подходы позволяют снизить нагрузку на бюджеты всех уровней, более эффективно распределять инвестиционные риски, а также оптимизировать процесс управления культурными объектами.

Список использованной литературы

1. Алмакучуков К.М. Особенности распределения культурных благ / К.М. Алмакучуков // Инициативы XXI века, 2014. – №2. – С. 84–85.
2. Шекова Е.Л. Целевой капитал как новый источник финансирования учреждений культуры / Е.Л. Шекова // Петербургский экономический журнал, 2015. – №1. – С. 103–110.

Калмыков Андрей Олегович

студент

Научный руководитель: Бибикова Римма Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ВЫРУЧКИ ОТ ПРОДАЖ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** обоснована система управления формированием выручки от продаж и её влияние на финансовые результаты деятельности предприятия. Выделены принципы комплексности, оперативности, эффективности и контроля.*

***Ключевые слова:** управление, выручка, результативность, финансы.*

***Annotation:** the system of management of formation of proceeds from sales and its influence on the financial results of the enterprise activity is justified. Principles of complexity, efficiency, efficiency and control are singled out.*

***Keywords:** management, revenue, performance, finance.*

Управление формированием выручки от продаж относительно новая сфера функционального управления предприятием. Эта сфера представляет собой, одну из наиболее комплексных управляющих систем, в которой интегрируются методологические принципы финансового, операционного, инновационного менеджмента, бухгалтерского учета, контроллинга, логистики и других специальных областей знаний.

На современном этапе все большее развитие получают относительно новые интегрированные системы менеджмента формирования выручки от продаж, потому что управление формированием выручки от продаж является частью общей экономической стратегии организации.

Проблемы, связанные с формированием, определением, распределением финансовых результатов рассматриваются в учебной, периодической и научной литературе. В частности, исследованию различных подходов относительно сущности понятия «финансовый результат» посвящены труды М.И. Баканова, И.Ю. Мелушовой, А. Гладий, А.В. Гринавцевой, Л.И. Леженко, Н.А. Русак и т.д.

Невозможно не согласиться с мнением Л.Т. Гиляровской, которая считает, что, эффективная система управления формированием выручки от продаж должна базироваться на принципах адекватности (обеспечение производства оборотным капиталом в необходимых объемах и структуре), результативности (достижения прибыльности), гибкости (возможности учета влияния внешних и внутренних факторов), управляемости (возможности внесения временных изменений в зависимости от потребностей производства). К тому же, я считаю, эти принципы должны действовать одновременно, поскольку они определяют условия равновесия и эффективного функционирования системы управления оборотным капиталом.

Политика управления денежными активами включает следующие этапы:

- оценку потребности в денежных активах предприятия в предыдущем периоде;
- оценку степени участия денежных активов в оборотном капитале;
- оптимизации среднего остатка денежных средств;
- выбор эффективных форм регулирования среднего остатка денежных активов;
- обеспечение эффективного использования свободного остатка денежных средств; построение эффективной системы контроля за денежными активами предприятия.

Ежедневный финансовый менеджмент организации базируется на оперативном управлении денежными потоками с учетом следующих принципов: сбалансирование объемов денежных потоков; синхронности формирования и движения денежных потоков во времени; рост остатков денежных средств.

Как считает М.И. Баканов, одна из главных задач в управлении оборотным капиталом заключается в ускорении его оборачиваемости. Это дает возможность расширить финансовые возможности организации без привлечения дополнительных внешних источников.

Выполнение этой задачи достигается благодаря многим мероприятиям. По нашему мнению, одним из таких мероприятий является рациональное размещение оборотного капитала во всех стадиях операционного цикла.

Следует отметить, что для многих организаций наиболее уязвимым моментом является недостаток наличных средств. Н.А. Русак в своей работе обращает внимание на то, что величина денежных средств, находящихся в распоряжении предприятия определяет уровень его абсолютной ликвидности

(платежеспособности). В связи с этим, финансовые менеджеры должны уделять значительное внимание разработке политики управления денежными активами, которая заключается с одной стороны в оптимизации их размера для обеспечения устойчивой платежеспособности, а с другой – в получении дополнительных прибылей от хранения денежных средств на депозитных счетах или вложении в краткосрочные финансовые инвестиции.

Еще одним немаловажным моментом, который следует отметить, являются текущие активы, которые, как правило, постоянно меняются. Финансовые менеджеры обязаны знать ежедневные ожидаемые минимальные и максимальные уровни выручки с продаж. Минимальный уровень можно считать постоянной составляющей текущих активов, тогда как разница между минимальным и максимальным уровнями вызывается сезонной составляющей. При консервативном подходе фиксированные активы и минимальные текущие активы финансируются за счет долгосрочных кредитов и собственного капитала. Сезонные потребности финансируются за счет краткосрочных ссуд.

Подводя итог, следует отметить, что управление операционными денежными потоками базируется на использовании кассовых разрывов, формирующихся вследствие различия в сроках формирования выходящих денежных потоков и входящих денежных потоков.

Итак, система управления денежными потоками предприятия – это совокупность целей, задач, функций, методов и инструментов управления, которые позволяют решать проблемные вопросы в процессе формирования положительных и отрицательных денежных потоков на различных уровнях управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия под влиянием факторов внутренней и внешней среды. Эффективность управления достигается за получением условий на выходе системы управления оптимальных значений управляемых элементов денежных потоков.

В дипломной работе проведен анализ основных теоретических подходов к оценке движения денежных потоков предприятия. Систематизированы основные подходы к анализу денежных потоков предприятия, выделены стадии анализ, цель проведения и основные мероприятия. Исследованы основные показатели, используемые при анализе денежных потоков субъекта хозяйствования.

Список использованной литературы

1. Баканов М.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / М.И. Баканов. – М., 2015. – 640 с.
2. Гиляровская Л.Т. Практикум по теории анализа хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская [и др.]. – Воронеж: изд-во Воронежского ун-та, 2011. – 864 с.
3. Русак Н.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования / Н.А. Русак, В.А. Русак. – Мн.: Вышейш. шк., 2015. – 472 с.
4. Управление организацией: учебник; под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 669 с.
5. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учеб. пос.; под общ. ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 461 с.

УДК 330

Кардовская Алина Игоревна
магистрант

Научный руководитель: Прытченкова Эльвира Анатольевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Владимира Даля

ОТЧЕТНОСТЬ БЮДЖЕТНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

***Аннотация:** в данной публикации рассмотрены основные понятия бухгалтерского учета и отчетности. Определены основные цели, задачи и функции финансовой отчетности. Выделены особенности составления отчетности бюджетных учреждений.*

***Ключевые слова:** финансовая отчетность, задачи и принципы отчетности, участники бюджетного процесса.*

***Annotation:** the publication considered the basic concepts of accounting and accountability. Identified main goals, tasks and functions of financial reporting. Singled out features of the accountability of budgetary institution.*

***Keywords:** financial accountability, tasks and accountability principles, participants in the budgetary process.*

В процессе своей деятельности учреждения осуществляют хозяйственные операции, принимают различные управленческие решения. Практически каждое такое действие находит отражение в бухгалтерском учете. Бухгалтерская (финансовая) отчетность

представляет собой совокупность данных, которые характеризуют результаты деятельности учреждений за отчетный период, источником формирования таких данных является бухгалтерский учет [1, 42-47].

Отчетность выступает в роли средства управления бюджетным учреждением посредством контроля целевого использования денежных фондов, а также методом обобщения и представления информации о её деятельности.

Таким образом, целью составления финансовой отчетности является предоставление пользователям для принятия ими управленческих решений полной, правдивой и непредвзятой информации о динамике финансового состояния учреждения и результатах его функционирования, а также о текущем имущественном положении.

В системе экономической информации бухгалтерская отчетность выполняет важную функциональную роль – соединяет информацию всех видов учета в виде таблиц и форм бухгалтерской отчетности [4], благодаря которым является удобной для восприятия пользователями данной информации. В соответствии с законодательством каждое бюджетное учреждение обязано представлять периодическую бухгалтерскую отчетность, которая формируется с соблюдением определенных принципов, которые утверждены на законодательном уровне [2].

В бюджетных учреждениях бухгалтерский учет содержит специфические особенности, которые обусловлены их отраслевой направленностью, законодательством о бюджетном устройстве и бюджетном процессе, инструкциями по бюджетному учету, и другими нормативно-правовыми документами по учету и отчетности. К данным особенностям следует относить: организацию учета в разрезе статей бюджетной классификации; контроль исполнения сметы расходов [3]; переход на казначейскую систему исполнения бюджетов; выделение в учете кассовых и фактических расходов.

В процессе выполнения бюджета органом налогов и сборов встречаются следующие участники бюджетного процесса (рис. 1).

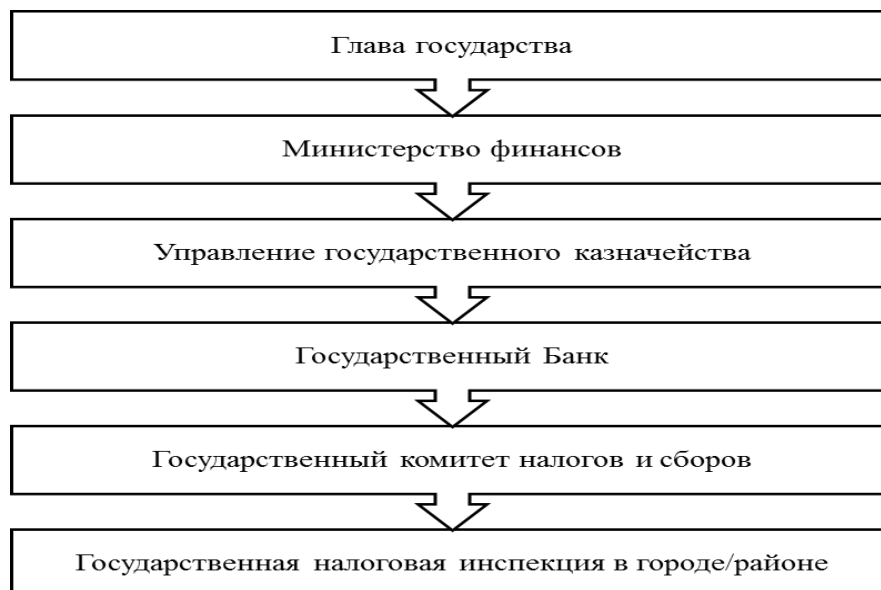


Рис. 1 – Схема участников бюджетного процесса органа налогов и сборов

Данные бухгалтерской отчетности дают возможность корректировать процесс исполнения бюджета, осуществлять контроль за целевым и эффективным использованием бюджетных и внебюджетных средств учреждений, обоснованно и рационально планировать расходы бюджетных учреждений на следующий финансовый год, а также позволяет вовремя влиять на подведомственные учреждения, что определяет значимость бухгалтерской отчетности.

Список использованной литературы

1. Гусейнов Я.Б. Теория бухгалтерского учета: учебник / Я.Б. Гусейнов. – Баку: Изд. Экономический Университет, 2016. – 585 с.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности» с изменениями внесенными приказами Минфина от 27.06.2013 г. №627, от 08.02.2014 г. №48.
3. Приказ министерства финансов ЛНР №355 от 16.06.2017 года «Об утверждении Порядка составления, рассмотрения, утверждения и основные требования к выполнению сметы бюджетного учреждения».
4. Приказ Министерства финансов ЛНР №693 от 18.12.2017 года «Об утверждении форм бухгалтерской (финансовой) отчетности и Перечня дополнительных статей бухгалтерской (финансовой) отчетности».

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

***Аннотация:** в публикации рассмотрено место управленческого учета в управленческом цикле, влияние факторов на методы управленческого учета, выделение в отдельные объекты центры ответственности, за основу которых взята прибыль предприятия.*

***Ключевые слова:** управленческий учет, организация, методика учета, производственный учет, центр прибыли.*

***Annotation:** the publication considers the place of management accounting in the management cycle, the influence of factors on the methods of management accounting, the allocation of responsibility centers in individual objects, which are based on the profit of the enterprise.*

***Keywords:** management accounting, organization, method of accounting, production accounting, profit center.*

Постановка проблемы: Увеличение роли управленческого учета в практической деятельности обусловили необходимость в уточнении его сущности.

Недостаточное изучение проблемы организации методики учета и анализа, которые воздействовали их усовершенствованию, определили тему и обосновали ее актуальность.

Анализ последних достижений: Анализ изложенных взглядов и интерпретаций в зарубежной и отечественной литературе показал, что однозначности трактовки еще не достигнуто. В настоящее время можно выделить четыре позиции ученых – экономистов относительно управленческого учета.

Формирование цели статьи: Целью работы является исследование, анализ и разработка основных принципов учета производственных затрат, которые бы содействовали совершенствованию организации и методики обработки учетной информации с целью ее использования для принятия управленческих решений.

В бухгалтерском учете отсутствует управленческий учет, а существует производственный учет, то есть учет затрат на производство продукции. Такой точки зрения придерживаются ряд

ученных: А.О. Бородкин [1], Я.В. Соколов и другие [3]. Так, Я.В. Соколов считает, что выделение управленческого учета уничтожит единую систему бухгалтерского учета. В. Ластовецкий [2] придерживается мнения, что управленческий учет не существует, а существует управленческая отчетность, которая формируется на базе первичного бухгалтерского учета и получает название согласно содержания их пользователей.

На наш взгляд, управленческий учет не является самостоятельным бухгалтерским учетом, он является продолжением, а точнее детализацией данных бухгалтерского учета в части затрат и доходов, для раскрытия эффективности приобретения ресурсов, технологических и организационных решений.

Итак, с изложением концептуального подхода на экономическую природу управленческого учета, считаем, что его предметом выступают как затраты так и доходы предприятия.

Согласно подхода одной из зарубежных школ управления, управленческий учет является предшественником системы управления, которая в свою очередь составляет подсистему «экономической организации».

Итак, кроме бухгалтерской информации, в компетенцию управленческого учета входит технологическая, маркетинговая и другая, которая влияет на оптимизацию управленческих решений, на уменьшение затрат, увеличения доходов, получение дополнительной прибыли или снижения убыточности.

Проведенные исследования показали, что организация управленческого учета на сельскохозяйственных предприятиях зависит от многих факторов, среди которых: организационная и производственная структура предприятия, масштабность и сложность производства, характер размещения производственных подразделений и др. Значительное влияние на организацию имеет система учета затрат и доходов, налоговая система, система обязательных платежей и взносов. Наличие этих факторов различно, поэтому и структура управленческого учета является индивидуальной и находится в постоянном движении, изменяясь в соответствии нуждам управления.

Исследованиями установлено, что характерной особенностью методов управленческого учета является не констатация объема затрат, а изменение их величины в зависимости от конкретной ситуации.

Таким образом, управленческий учет занимается подготовкой и обработкой информации для функционирования отдельных участков предприятия для внутриахозяйственных пользователей в ходе управления предприятием и его подразделениями.

Оптимизации учета, контроля и анализа производственной деятельности можно достичь, при условии выделения в отдельные объекты центров ответственности. Центром ответственности рекомендуется считать центр прибыли.

Список использованной литературы

1. Бородкин А.О. О формировании и учете себестоимости продукции в рыночных условиях / А.О. Бородкин // Бухгалтерский учет и аудит, 2002. – №3. – С. 32–41.

2. Ластовецкий В. Какой вид учета не является управленческим? / В. Ластовецкий // Бухгалтерский учет и аудит, 2003. – №4. – С. 40–44.

3. Соколов Я.В. Управленческий учет: миф или реальность / Я.В. Соколов // Бухгалтерский учет, 2000. – №18. – С. 50–52.

УДК 338.242.2

Кириленко Екатерина Олеговна
студент

Научный руководитель: Ружинская Инна Витальевна
старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в публикации были рассмотрены условия, обеспечивающие конкурентоспособность предприятия. Были выявлены внутренние и внешние факторы, влияющие на конкурентоспособность в условиях неопределенности.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, внутренние факторы, внешние факторы*

***Annotation:** the publication examined the conditions that ensure the competitiveness of the enterprise. Internal and external factors influencing competitiveness under conditions of uncertainty were identified*

***Keywords:** competitiveness, factors of competitiveness, internal factors, external factors*

В нынешних неопределенных условия понятие «конкурентоспособность» имеет важное значение, от уровня эффективности деятельности предприятия зависит его дальнейшая судьба. Из-за появления большого количества новых

предпринимателей, видов бизнеса, развития новых рыночных условий появляется потребность в эффективном управлении повышением конкурентоспособности, как новых предприятий, так и тех, которые уже имеют свою нишу и прочно закрепились на рынке. В конкурентной борьбе выигрывает тот, кто анализирует свои конкурентные позиции и борется за них. Поэтому возникает необходимость тщательно рассмотреть факторы, влияющие на конкурентоспособность, ведь именно от них зависит изменение абсолютных и относительных затрат на изготовление и реализацию продукции, а как результат – изменение уровня конкурентоспособности предприятия. Изучение факторов предоставляет возможность выявить, насколько они способствуют или препятствуют достижению конкурентоспособности предприятия.

Значительный вклад в исследование вопросов конкурентоспособности предприятия сделали ученые-экономисты, в частности И. Фатхудинов, Д. Барабась, А. Вакуленко, Е. Литовченко, И. Винниченко, А. Дудова, Е. Мазилкина, А. Иванова и др.

Конкурентоспособность предприятия – это его «способность производить конкурентоспособный товар или услугу» [3, с. 17].

Основными условиями обеспечения конкурентоспособности являются:

- применение научных подходов к стратегическому менеджменту;
- обеспечение единства развития техники, технологии, экономики, управления;
- применение современных методов исследования и разработок (программно-целевое планирование, теория принятия решений и т.д.);
- рассмотрение взаимосвязей функций управления любым процессом на всех стадиях жизненного цикла объекта;
- формирование системы мер по обеспечению конкурентоспособности различных объектов.

Установление и анализ факторов, влияющих на конкурентоспособность – важный момент управления организацией. Факторы конкурентоспособности – это те явления и процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и социально-экономической жизни общества, которые вызывают изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в результате изменение уровня конкурентоспособности предприятия [2, с. 44].



Рис. 1 – Факторы конкурентоспособности предприятия

Факторы могут изменять конкурентоспособность предприятия в сторону повышения и в сторону уменьшения. Фактор – непосредственная причина, наличие которой необходимо и достаточно для изменения одного или нескольких критериев конкурентоспособности.

Вся совокупность факторов конкурентоспособности предприятия по отношению к нему подразделяется:

– внутренние факторы – объективные критерии, которые определяют возможности предприятия по обеспечению собственной конкурентоспособности.

– внешние факторы – социально–экономические и организационные отношения, позволяющие предприятию создать продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам более привлекательна [1, с. 129].

В Луганской Народной Республике управление деятельностью предприятий и обеспечение им должного уровня конкурентоспособности в условиях расширения их прав и обязанностей и необходимости адаптации к изменениям проходят весьма сложно. Гибкое приспособление к внешней среде – одно из условий функционирования субъекта экономики. В настоящее время значение факторов внешней среды повышается. Необходим подбор четко определенного конкретного набора факторов, оказывающих влияние на работу предприятия в конкретный период времени.

Таким образом, конкурентоспособность занимает центральное место в экономической политике государства. Конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной и прибыльной хозяйственной деятельности в условиях конкурентного рынка. Учет природы и степени влияния факторов, которые воздействуют на предприятие дает возможность осуществлять процесс управления его конкурентоспособностью более результативно и продуктивно.

Список использованной литературы

1. Душенькина Е.А. Экономическая теория: конспект лекций / Е.А. Душенькина – М.: Эксмо, 2012. – 160 с.
2. Селиванова Ю.В. Современная парадигма конкурентоспособности и её детерминанты / Ю.В. Селиванова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: зб. наук. пр / Харк. нац. автомоб. – дор. ун-т. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2012. – С. 126–131.
3. Фатхудинов Р.А. Управленческие решения: учеб. пос., 6-е издание, переработанное и дополненное / Р.А. Фатхудинов – М.: ИНФРА, 2013. – 243 с.

Клименчукова Наталья Сергеевна

к. э. н, доцент

Решетняк Наталья Владимировна

к. э. н, доцент

Луганский национальный аграрный университет

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИНАМИЧНОГО РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ЗА СЧЕТ ТЕХНИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ АПК

***Аннотация:** рассмотрены проблемы повышения уровня производительности труда в сфере управления АПК, определены направления их преодоления.*

***Ключевые слова:** производительность труда, техническая модернизация, импортозамещение, производство, управление АПК.*

***Annotation:** the problems of increasing the level of labor productivity in the sphere of management of the agroindustrial complex are considered, and the directions for their overcoming are determined.*

***Keywords:** labor productivity, technical modernization, import substitution, production, management of the agroindustrial complex.*

Развитие эффективного сельского хозяйства в условиях жесткой конкуренции на рынке сельскохозяйственной продукции требует постоянной и целенаправленной технической модернизации отраслей. Техническая база аграрного производства формирует материальную основу для освоения современных технологий, интенсивного и эффективного производства. Эффективность сельскохозяйственного производства и уровень его интенсивности неразрывно связаны с уровнем технической оснащенности, интенсивностью и эффективностью модернизации технической базы сельского хозяйства. Техническая модернизация является существенным резервом роста производительности труда в сфере управления АПК, снижения себестоимости и повышения качественных характеристик сельскохозяйственной продукции, что является «двигателем» поступательного развития аграрных отраслей.

В современных условиях на рынке сельскохозяйственной продукции обеспеченность аграрных предприятий техническими ресурсами является одним из ключевых факторов повышения эффективности агробизнеса. Вопросам технической и

технологической модернизации, инновационного развития сельского хозяйства уделяется особое внимание на государственном уровне.

Сегодня перед аграрной отраслью страны остро стоят задачи её технической и технологической модернизации, а также импортозамещения. Именно испытания во все времена позволяли объединить интересы ученых, конструкторов, производителей и непосредственных потребителей техники, что давало на выходе отработанные образцы уникальной, конкурентоспособной техники.

Отечественные товаропроизводители в своей деятельности сталкиваются с двумя основными проблемами. Первая – это пробелы в маркетинговой политике. Отечественные производители не уделяют достаточного внимания вопросам маркетинга и продвижению продукции на рынок. Из-за этого теряют значительную долю рынка. Вторая – кризисные явления. Это две проблемы, которые следует решать нашим производителям, чтобы быть успешными на рынке и использовать политику импортозамещения наиболее эффективным образом [3].

Повышение уровня производительности труда в сфере АПК является основным источником реального экономического роста, прогресса.

Особое значение имеет рост производительности труда в сельском хозяйстве, где весь прирост производства продукции достигается за счет повышения её уровня.

Повышение уровня производительности труда связано с реализацией комплекса мер, направленных, прежде всего, на рост интенсивности ведения сельского хозяйства, укрепление его материально-технической базы. Поэтому к числу первоочередных мер следует отнести техническое перевооружение сельского хозяйства, поскольку традиционно прирост производительности труда в сельскохозяйственном производстве не менее чем на две трети обеспечивается за счет технического прогресса. При остром дефиците и несовершенстве отечественной сельскохозяйственной техники, неэффективном её использовании продолжительность полевых работ в отдельных регионах страны более чем вдвое превышает оптимальные агротехнические сроки, что ведет к ежегодным потерям сельскохозяйственной продукции, существенному ухудшению его качества. Повышение потенциала машинотракторного парка обеспечит соблюдение прогрессивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур и рекомендаций рационального землепользования путем освоения адаптивно-ландшафтных систем земледелия, применения ресурсосберегающих и экологически безопасных технологий [1].

Современный этап развития мировой цивилизации характеризуется переходом к инновационной модели экономики, что означает не только стабилизацию, но и постепенное повышение технического и технологического уровней производства. Такая модель предлагает системную интеграцию научно-технической сферы в процессе экономического и социального развития общества, требующую четких последовательных действий по управлению отраслью, а также определенных стимулов для научно-технической сферы и обеспечения устойчивого потока эффективных нововведений.

Функционирование АПК в большинстве развитых стран мира характеризуется переходом к инновационной модели развития, суть которой заключается в системной интеграции научно-технической сферы отрасли, с одной стороны, и собственно агропромышленного производства, с другой [2].

Необходим повсеместный переход к прогрессивным технологиям и формам ведения аграрного производства, ускоренное приближение к мировым достижениям в этой отрасли. Поэтому, исходя из всего вышеперечисленного, можно подытожить, что для повышения роста производительности труда в сфере АПК необходимо разработать и принять программы по ускоренному техническому и технологическому перевооружению сельского хозяйства, предусмотреть механизм прямых субсидий сельскохозйственным товаропроизводителям новой техники и технологического оборудования, необходимо решать проблему дополнительной подготовки кадров механизаторов, возродить систему инженерно-технического обслуживания на селе и обеспечить доступ к ней основной массы сельскохозйственных товаропроизводителей.

Список использованной литературы

1. Бураева Е.В. Производительность труда в сельском хозяйстве агроориентированного региона: проблемы и факторы роста (на примере Орловской области) / Е.В. Бураева // Региональная экономика: теория и практика, 2015. – №37(412). Режим доступа: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 25.10.2017).

2. Кобелева Е.А. Состояние и инновационное обновление материально-технической базы АПК Краснодарского края / Е.А. Кобелева // Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2016. – Т. 15. – С. 1846–1850. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru> (дата обращения: 25.10.2017).

3. Перспективы импортозамещения в сельском хозяйстве России [Электронный ресурс]: – Электрон. текстовые дан. – ICTSD. – Режим доступа: <https://www.ictsd.org/bridges-news>

УДК 338.43:637.5

Ковалева Анна Викторовна
магистрант

Научный руководитель: Тертычная Наталья Владимировна

к. э. н., доцент
Луганский национальный аграрный университет

ПЛАН МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в тезисах рассмотрен план мероприятий по совершенствованию прибыли, описаны вопросы, которые необходимо решить для эффективного управления предприятием, изложены основные элементы, необходимые для разработки стратегии по управлению прибылью.*

***Ключевые слова:** прибыль, стратегия, эффективное управление, совершенствование, показатели прибыли, план мероприятий.*

***Annotation:** the theses discussed the plan of measures to improve profits, describes the issues that need to be solved for effective management of the enterprise, outlines the key elements necessary for the development of a strategy for managing profits.*

***Keywords:** profit, strategy, effective management, improvement, profit indicators, action plan.*

Одним из методов управления прибылью является её планирование.

Планирование прибыли – это составная часть любого финансового планирования и важная сфера финансово-экономической работы на предприятии. Прибыль планируют отдельно по видам деятельности предприятия. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учитывать все факторы, влияющие на объем возможных финансовых результатов, но и нужно обязательно выбрать тот план, который приведет к максимальной прибыли [5, с. 111–123].

Существуют такие этапы планирования:

– расчет базовых показателей за предшествующий год;

– постановка задач хозяйственной деятельности на планируемый год;

– прогноз индексов инфляции;

– расчет плановой прибыли и рентабельности по вариантам;

– выбор оптимального варианта.

В качестве базовых показателей используют такие как: выручка от реализации продукции, работ, услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных пошлин), себестоимость реализованной продукции, прибыль от реализации продукции, работ, услуг, прочая прибыль и валовая прибыль, структура себестоимости (процентное соотношение материальных расходов, заработной платы с начислениями, амортизационных отчислений, прочих расходов), стоимость активов предприятия на конец года, финансовый рычаг (отношение стоимости всех активов предприятия к собственному капиталу), рентабельность всего капитала и рентабельность собственного капитала [3, с. 21–22].

Эффективное руководство прибылью компании подразумевает разрешение вопросов, содействующих увеличению конечного экономического результата работы компании.

Увеличению прибыли торгового предприятия способствуют:

– управление затратами (постоянными и переменными);

– управление товарооборотом;

– ценовая политика (увеличение нормы прибыли) [2, с. 104].

Кроме этих основных элементов на прибыль влияет большое число факторов.

Особое внимание при разработке стратегии фирмы следует уделять следующим элементам:

– повышению качества торгового обслуживания;

– снижению капиталоемкости фирмы;

– занимаемой на рынке доле;

– производительности труда.

Для осуществления плана мероприятий по совершенствованию управления прибылью предполагается выполнение следующих действий [1, с. 54–60]:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции. Особо важно заинтересовать предприятие в производстве престижных и наиболее нужных для рынка изделий.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

4. Снижение непроизводительных расходов и потерь.

5. Внедрение в практику оперативного учета затрат на производство продукции.

6. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли и рентабельности.

7. Совершить перенос акцентов в управлении прибылью на управление доходом предприятия.

Выполнение этих предложений значительно повысит эффективность управления прибылью на предприятии.

Список использованной литературы

1. Баканов М.И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2013. – С. 54–60.

2. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пос. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 215 с.

3. Бука Л.Н. Совершенствование анализа рентабельности продукции / Л.Н. Бука // Бухгалтерский учет и анализ, 2010. – №12. – С. 21–22.

4. Гончарук О.В. Управление финансами предприятия: учеб. пос. / О.В. Гончарук, М.И. Кныш, Д.В. Шопенко. – СПб.: Дмитрий Буланин, 2010. – 264 с.

5. Журавлев В.В. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия / В.В. Журавлев, Н.Т. Савруков // Деловая информация, 2012. – №3. – С. 111–123.

Ковальчук Денис Витальевич

студент

Научный руководитель: Миндрус Светлана Васильевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

КРАТКОСРОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** все управленческие решения вызывают изменения в размерах и схеме фондовых потоков. Это относится и к затраченным фондам (вложениям), и к полученным фондам (источникам). В результате правильных управленческих решений совокупный эффект от этих движений приводит к росту рыночной стоимости предприятия.*

***Ключевые слова:** денежные потоки, ликвидность, предприятия, планирование.*

***Annotation:** all administrative decisions are caused by changes in sizes and chart of fund streams. It behaves both to the expended funds (to the investments) and to the got funds (to the sources). As a result of correct administrative decisions the combined effect from these motions results in growth of market value of enterprise.*

***Keywords:** money streams, liquidity, enterprises, planning.*

Краткосрочная финансовая политика предприятия – это система краткосрочных целевых установок и способов развития финансов предприятия.

Краткосрочная финансовая политика – это основа эффективного текущего и оперативного управления финансами организации включающая в себя:

– управление операционными и денежными циклами, текущими активами, краткосрочными займами; краткосрочное финансовое планирование;

– управление издержками организации;

– управление денежными средствами и ликвидностью;

– управление производственными запасами.

Поскольку во многих случаях изменение величины оборотных (текущих) активов сопровождается изменением краткосрочных (текущих) пассивов, оба эти объекта учета рассматриваются, как правило, совместно в рамках политики управления чистым оборотным

капиталом, величина которого рассчитывается как разность между оборотным капиталом и краткосрочными пассивами.

Производственная деятельность сопровождается непрерывным перемещением фондов из одной формы активов в другую. Фонды – это финансовый термин, обозначающий ресурсы, вложенные в активы компании в виде денежных средств, дебиторской задолженности, запасов, а также оборудования или получаемые организацией в виде банковских займов и кредитов.

Все управленческие решения вызывают изменения в размерах и схеме фондовых потоков. Это относится и к затраченным фондам (вложениям), и к полученным фондам (источникам). В результате правильных управленческих решений совокупный эффект от этих движений приводит к росту рыночной стоимости предприятия.

В современных условиях одним из важнейших направлений финансового менеджмента является обеспечение ликвидности, т.е. поддержание способности организации своевременно оплачивать расходы и долговые обязательства. Если в условиях экономической стабильности акцент делается на росте компании и его прибыльности, то в условиях экономической неопределенности, инфляции, высоких процентных ставок финансовый менеджер должен постоянно заботиться о выживании и поддержании ликвидности.

Ликвидность и движение потоков денежных средств тесно связаны между собой. Важно понимать разницу между потоком денежных средств и движением фондов.

Основными целями планирования движения денежных средств являются:

- предвидение будущего спроса организации на денежные средства;
- оценка финансовых последствий этого спроса;
- определение возможных способов действия и выбор наилучшего для удовлетворения спроса.

Время, затраченное на то, чтобы деньги прошли по счетам оборотного капитала и опять стали деньгами, можно измерить, и оно называется циклом движения потоков денежных средств. В начале цикла предприятие вкладывает деньги в текущие активы, а завершается цикл, когда деньги возвращаются в качестве платы за поставленные товары и услуги. Продолжительность цикла движения потоков денежных средств равна средней продолжительности оборота запасов плюс средний срок задержки платежей за поставленные товары и услуги (дебиторская задолженность) минус средний срок задержки по оплате кредиторской задолженности. Расчет продолжительности цикла движения потоков денежных средств и

поиск способов ускорения поступления средств и замедления их оттока является важнейшей задачей управления оборотными средствами.

Список использованной литературы

1. Миронов М.Г. Финансовый менеджмент / М.Г. Миронов. – М.: ГроссМедиа, 2004. – (Справочник руководителя). – 142 с.
2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. – Инфра-М, 2006. – 810 с.
3. Пестрякова Т.П. Механизм формирования финансовой политики предприятия / Т.П. Пестрякова под ред., О.Н. Чувилова, А.Г. Григораш. – М.: Колос, 2007. – 96 с.
4. Справочник финансиста предприятия / Н.П. Баранникова, Л.А. Бурмистрова, А.А. Володин [и др.]. – 4-е изд. доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 575 с.

УДК 338

Копань Сергей Викторович

магистрант

Припотень Владимир Юрьевич

д.э.н., профессор

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПОДХОДЫ И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

***Аннотация:** рассматриваются основные проблемы текущего и перспективного развития управления экономическим потенциалом. Для успешного решения стратегических задач по наращиванию экономического потенциала в современных условиях предлагается создание новых эффективных подходов и механизма управления экономическим потенциалом с учетом и на основе международного опыта.*

***Ключевые слова:** экономический потенциал, механизм управления, предприятие, синергетический эффект, рынок.*

***Annotation:** the main problems of current and long-term development of economic potential management are considered. To successfully solve the strategic tasks of building economic potential in modern conditions, it is proposed to create new effective approaches and a mechanism for managing economic potential, taking into account and based on international experience.*

Keywords: *economic potential, management mechanism, enterprise, synergetic effect, market.*

Активное управление экономическим потенциалом и всеми сферами деятельности предприятия является обязательным условием обеспечения устойчивого экономического развития предприятия, а также влияет на активное планирование инвестиционной деятельности, модернизацию технико-технологической базы производства, внедрению современных технологий и способов его организации. В данных условиях процесса развития предприятия именно усовершенствованная деятельность управления экономическим потенциалом в современных условиях обеспечивает переход предприятия на качественно новый уровень развития и выступает тем необходимым механизмом формирования гибкого и адаптивного к изменениям внешней среды.

От потенциала предприятия во многом определяется его успешная деятельность на рынке. Решающую роль в экономическом и социальном развитии не только любого предприятия, но и государства играет экономический потенциал и управления им, который в значительной степени и определяет экономическую мощь государства в целом. Поэтому управление экономическим потенциалом – является важной задачей предприятия [1].

Комплексный подход является одним из самых распространенных, предусматривающий сочетание всех сфер управления экономическим потенциалом предприятия в систему взаимосвязанных частей. Другие трактовки механизма управления экономическим потенциалом предприятия, в которых все сферы управления элементами экономическим потенциалом можно отнести либо к организационной части, или к экономической. Механизм управления экономическим потенциалом предприятия является организационно – экономическим. Второй подход является более четким и понятным, так как предполагает четкую структуризацию и выделения функциональных элементов [4].

Главной задачей совершенствования механизма управления экономическим потенциалом предприятия является выбор структуры управления, которая бы наилучшим образом соответствовала целям и задачам предприятия, использовала влияние внешних и внутренних факторов с положительным эффектом и увеличивает синергетический эффект взаимодействия составляющих экономического потенциала предприятия. Следует акцентировать внимание также необходимость определения роли и места отдельных элементов экономического потенциала предприятия в совокупном потенциале и обеспечении

развития. Без соответствующих действий предложенные направления совершенствования будут носить формальный характер [3].

Не менее важным элементом потенциала является трудовой потенциал, поскольку в первую очередь именно от трудового потенциала и его профессионального уровня зависит состояние и уровень развития экономического потенциала предприятия. Самый высокий уровень использования трудового потенциала и результатов деятельности предприятия на выбранном рыночном сегменте достигается при высоком уровне компетентности работников и синергетического эффекта от их взаимодействия [2].

Совершенствование механизма управления потенциалом предприятия требует выбор такой структуры управления, которая полностью соответствовала целям и задачам предприятия, а также использовала положительное влияние внешних и внутренних факторов и максимизирует синергетический эффект взаимодействия составляющих потенциала предприятия.

Список использованной литературы

1. Прокопишин Л.Н. Механизм формирования и использования управленческого потенциала на предприятиях машиностроения / Л.Н. Прокопишин // Актуальные проблемы экономики, 2009. – №7. – С. 138–145.

2. Ткаченко А.Н. Трудовой потенциал – основной фактор в процессе производства / А.Н. Ткаченко, Н.А. Зубарева // Экономика и предпринимательство. Государство и регионы, 2006. – №3. – С. 319–322.

3. Василенко В.А. Антикризисное управление предприятием: учеб. пос. / В.А. Василенко. – М.: ЦУЛ, 2003. – 504 с.

4. Краснокутская Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: учеб. пос. / Н.С. Краснокутская. – М.: Центр учебной литературы, 2005. – 352 с.

Королева Екатерина Константиновна

магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** в данной публикации рассматривается сущность стратегического управления на предприятии. Затронута тема анализа функций стратегического управления.*

***Ключевые слова:** менеджмент, стратегическое управление, стратегия, планирование, контроль, мотивация.*

***Annotation:** in this publication the essence of enterprise's strategic management is considered. The topic of analyzing the functions of strategic management is touched upon.*

***Keywords:** management, strategic management, strategy, planning, control, motivation.*

В современных условиях развития имеют основания для успешного развития только такие промышленные предприятия, руководящее звено которых способно обеспечить определенное направление движения в нестабильной и непредсказуемой среде. Одним из таких направлений является стратегическое управление деятельностью предприятия.

Прежде всего, следует отметить, что в научной литературе понятию «стратегическое управление» соответствует понятие «стратегический менеджмент».

Сущность осмысления стратегической деятельности предприятия берет свое начало в трудах ученых-экономистов, которые впервые определили стратегическую деятельность фирм как неотъемлемую деятельность для реализации оптимизации реализационной эффекта собственного потенциала. К числу основоположников можно отнести, А.Д. Чандлера [4], К. Эндрюса, И. Ансоффа [1], которые являются авторами одним из первых работ в сфере стратегической деятельности фирм.

Важной составляющей стратегии предприятия является процесс стратегического управления.

Основные характеристики сущности стратегического управления предприятия были рассмотрены в теории отечественных и зарубежных авторов в период формирования системы управления субъектами экономической деятельности как научного направления в теории экономических исследований и произведено в первой четверти XX века.

В теории выделяют четыре этапа развития стратегического менеджмента:

– планирование (1900-1930 гг.): контроль – главный инструмент управления ресурсами организаций; функциональная структура организации; функциональная структура организации; краткосрочный характер бюджетного финансирования (1 год); будущее как повторение прошлого в условиях непрерывного роста и специализации производства без учета проблем внешней среды;

– долгосрочное планирование (1930-1970 гг.): долгосрочный прогноз внешней среды как исходная база для постановки перспективных целей организации; целевое управление; система текущего бюджетно-финансового планирования; удлинение планового горизонта; новые методики долгосрочного планирования; предполагаемое будущее, которое определяется на основе показателей деятельности организации в прошлом путем экстраполяции;

– стратегическое планирование (1950-1990 гг.): переход от модели «закрытой организации» к модели «открытой организации»; анализ внутренней и внешней среды; выбор стратегии на основе анализа стратегических альтернатив; поиск путей наилучшего использования внутренних возможностей с учетом внешних ограничений; система стратегического планирования; реализация долгосрочных стратегических программ; управления на основе предвидения изменений;

– стратегический менеджмент (1970 – до сих пор) опережающий характер процесса стратегического управления организацией; попытки руководства влиять на события во внешней среде и изменять их в интересах организации; управления по слабым сигналам в условиях неожиданных изменений; поиск новых возможностей в конкурентной борьбе; формирование стратегического мышления руководителей; ориентация на долгосрочную перспективу; взгляд на работников как главную ценность и источник её благополучия [2; 3]

Функциями стратегического управления являются:

- планирование стратегии предприятия,
- организация выполнения стратегических планов предприятия,
- координация действий по реализации стратегических целей и задач предприятия,

– мотивация на достижение стратегических результатов деятельности предприятия,

– контроль за процессом выполнения стратегии предприятия

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что стратегический подход означает управление предприятием в долгосрочной перспективе. Эффективное стратегическое управление позволит предприятию успешно работать в сложной, многослойной и быстро меняющейся конкурентной внешней среде. Как показал анализ существующих толкований, стратегическое управление понимается как целенаправленный процесс определения конкретного направления развития в соответствии с требованиями внешней и внутренней среды предприятия.

Список используемой литературы

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

2. Безрукова Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации: монография / Т.Л. Безрукова, Е.И. Сапронов, С.С. Морковина. – М.: КноРус, 2008. – 163 с.

3. Брусов П.Н. Финансовый менеджмент. Долгосрочная финансовая политика. Инвестиции: учеб. пос. для студентов / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2014. – 301 с.

4. Chandler A.D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise / Alfred D. Chandler. – Cambridge: M.I.T. Press, 1962. – XIV, 463 p.

УДК 338.984

Королева Яна Евгеньевна

магистрант

Научный руководитель: Спорняк Светлана Александровна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: рассмотрена роль и цели стратегического планирования на предприятии. Определены этапы стратегического управления организацией.

Ключевые слова: стратегическое планирование, предприятие, цели стратегического планирования.

Annotation: the role and objectives of strategic planning at the enterprise are considered. The stages of strategic management of the organization are defined.

Keywords: strategic planning, enterprise, goals of strategic planning.

Стратегическое управление в современных рыночных условиях выполняет важные функции в процессе управления предприятием. Совершенствование стратегического управления в большей степени обусловлено необходимостью обеспечения рационального использования имеющихся ресурсов для достижения целей эффективного функционирования предприятия. Выбор мероприятий по улучшению стратегии управления на предприятии напрямую зависит от цели его существования, сферы деятельности, влияния внешних и внутренних факторов и направлен на повышение конкурентоспособности предприятия в современных условиях.

В условиях изменчивости социально-экономических процессов, проблемы устойчивого развития предприятия приобретают значительную актуальность.

Стратегия непрерывного развития предприятия должна учитывать влияние различных факторов как внешних, так и внутренних, а эффективность работы зависит от обоснованной стратегии его развития. Поскольку предприятие является открытой системой, то есть такой, которая активно взаимодействует с внешней средой и является чувствительной к любым изменениям в ней, главной задачей стратегического управления становится обеспечение оптимального использования имеющихся ресурсов с целью достижения целей его функционирования [1].

В настоящее время все большее число фирм признает необходимость стратегического планирования и активно внедряет его. Стратегическое планирование преследует две основные цели:

– эффективное распределение и использование ресурсов. Это так называемая «внутренняя стратегия». Планируется использование ограниченных ресурсов, таких, как капитал, технология, люди. Кроме того, осуществляется приобретение предприятий в новых отраслях, выход из непривлекательных областей бизнеса, подбор эффективного «портфеля» предприятия.

– адаптация к внешней среде. Здесь задача предприятия – обеспечить эффективное приспособление к изменению внешних

факторов (макроэкономические перемены, политические факторы, демографическая ситуация и др.).

Традиционно система стратегических целей и показателей разрабатывалась для функциональных подразделений организаций, т.е. организация рассматривалась как сеть процессов. С этой точки зрения разработка системы целей и показателей должна вестись одновременно с регламентацией и разработкой показателей для процессов, что приведет к большей слаженности организации в целом. Для этого необходимо [2]:

- принять решение о внедрении системы управления бизнес-процессами и системы стратегического управления;

- разработать стратегию организации:

- описать бизнес-процессы;

- документировать решение по системе стратегического управления;

- Ввести показатели для контроля бизнес-процессов;

- связать стратегические цели и нормировать показатели по процессам.

Данные шаги являются стандартными для стратегического управления организацией.

В условиях рыночной экономики руководителю недостаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение в своей фирме. Стратегия может быть объединена с процессом принятия решений.

Совершенствование стратегического подхода в управлении в значительной мере обусловлено необходимостью обеспечения оптимального использования имеющихся ресурсов с целью достижения целей функционирования предприятия.

Список использованной литературы

1. Науменко М.А. Совершенствование стратегического управления организацией / М.А. Науменко, Л.В. Морозова // Менеджмент и маркетинг, 2015. – №2. – С. 37–38.

2. Науменко М.А. Разработка методического обеспечения стратегического управления предприятием / Н.А. Науменко, К.Д. Луханина // Вестник экономики транспорта и промышленности, 2014. – №45. – С. 188–191.

Костенко Ярослав Викторович

магистрант

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЗНАЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

***Аннотация:** рассмотрены понятие конкурентного потенциала, конкурентные преимущества предприятия сферы обслуживания, раскрыто значение конкурентного потенциала для предприятий сферы обслуживания.*

***Ключевые слова:** конкурентный потенциал, конкурентоспособность, организационные ресурсы, управление конкурентным потенциалом.*

***Annotation:** the concept of competitive potential, competitive advantages of the service enterprise are considered, the importance of competitive potential for service enterprises is revealed.*

***Keywords:** competitive potential, competitiveness, organizational resources, management of competitive potential.*

Актуальность тематики управления конкурентным потенциалом обусловлена тем, что в современных условиях рыночных отношений коммерческий успех любой организации или предпринимателя сильно зависит от правильности выбора стратегии и тактики конкуренции. Данная тема становится еще более актуальной на фоне подорожания товаров и услуг и обусловленным этим снижением покупательской способности.

Эффективность управления конкурентоспособностью предприятий сферы обслуживания во многом зависит от умения управления конкурентными преимуществами. В условиях постоянно меняющихся правил рынка возникает необходимость разработки адекватных конкурентных стратегий, которые смогут принести изменения во внутреннюю среду и поспособствовать увеличению конкурентоспособности предприятия сферы обслуживания.

Поэтому в нынешней экономической ситуации одно из главных направлений финансово-экономической и производственно-сбытовой стратегии предприятий сферы обслуживания это повышение конкурентного потенциала для закрепления своих позиций на рынке с целью увеличения прибыльности.

Для поддержания и повышения конкурентного потенциала и стабильного экономического состояния предприятий сферы обслуживания необходимо использовать все внутренние и внешние факторы развития, а практическое решение данных вопросов должно ссылаться на научные разработки и исследования.

Важным показателем конкурентоспособности любого уровня является наличие конкурентных преимуществ, то есть факторов, которые отсутствуют или менее выражены у других предприятий. Отметим, что факторы, формирующие конкурентные преимущества организации на рынке, изменяют свое влияние на обеспечение его конкурентоспособности на рынке в зависимости от среды его функционирования и инструментов достижения конкурентных преимуществ. Такими конкурентными преимуществами для предприятий будет стратегически выступать маркетинг-менеджмент.

Формируя систему маркетинг-менеджмента, которая будет выступать инструментом повышения конкурентного потенциала предприятий сферы обслуживания, необходимо учесть особенности, связанные с:

- а) спецификой вида экономической деятельности;
- б) уровнем конкуренции среди товаропроизводителей предприятия;
- в) количеством и разнообразием организационно-правовых форм хозяйствования.

Таким образом, экономическая среда, в которой сегодня функционируют различные предприятия сферы обслуживания, характеризуется значительным усилением динамизма всех экономических процессов, особенно это касается конкурентной борьбы. Результативное функционирование в этих условиях требует поиска путей, позволяющих наиболее полно использовать их внутренние и внешние потенциальные возможности, а это предполагает необходимость определения конкурентного потенциала в деятельности предприятий.

Список использованной литературы

1. Должанский И.В. Управление потенциалом предприятия / И.В. Должанский. – М.: Центр учебной литературы, 2006. – 326 с.
2. Дубовик А. Формирование конкурентных преимуществ на основе бенчмаркинга / А. Дубовик // Региональная экономика. – 2005. – №3. – С. 204–212.
3. Драган А.И. управление конкурентоспособностью предприятий: теоретические аспекты: [монография] / А.И. Драган. – М.: ГАРККиИ, 2006. – 160 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

***Аннотация:** дано определение понятий риск и инвестиционная безопасность предприятия. Сформулированы основные параметры системы инвестиционной безопасности аграрного предприятия.*

***Ключевые слова:** инвестиции, риск, неопределенность, инвестиционная безопасность.*

***Annotation:** the thesis defines the concepts of risk and investment security of the enterprise. The main parameters of the investment security system of the agricultural enterprise are formulated.*

***Keywords:** investment, risk, uncertainty, investment security.*

Неопределенности, возникающие при осуществлении деятельности предприятиями аграрного сектора, а тем более инвестиционной является предметом постоянных исследований и наблюдений. Комплексный подход к изучению неопределенности при осуществлении деятельности связан с тем, что хозяйствующие субъекты в процессе функционирования испытывают зависимость от целого ряда факторов влияющих на их деятельность.

Риск же в свою очередь, можно охарактеризовать как событие или группу событий с наступлением, которых возникает неопределенность их исхода, и они могут повлечь за собой как благоприятные та и не благоприятные последствия для дальнейшей деятельности предприятия. Что бы максимально уменьшить влияние рисков важно правильно их классифицировать.

Инвестиционную безопасность аграрного предприятия можно охарактеризовать, как защищенность инвестиционного капитала аграрных предприятий и готовность экономических систем создавать новые механизмы реализации инвестиционных процессов, движения инвестиционных потоков в инновационные проекты, а также страхование рисков вложений.

Оценка уровня инвестиционной безопасности – это сложная процедура, которая не может быть определена на долгосрочный период. Прежде всего, это связано с отсутствием общепринятых критериев, на основе которых можно было бы оценить факторы риска

и параметры стабильности, так как их динамика трудно поддается количественному прогнозированию [1, с. 49–53].

Оценка уровня инвестиционной безопасности может проходить по таким направлениям:

- оценка показателей инвестиционной активности субъектов хозяйствования;
- анализ динамики и структуры инвестиций в основной капитал;
- оценка масштаба и результативности инновационных процессов в экономике в целом [2, с. 402–405].

Для стимулирования развития инвестиционного процесса необходимо разработать систему инвестиционной безопасности аграрного предприятия, включающую индикаторы, обеспечивающие инвестиционную безопасность предприятия (рис. 1).



Рис. 1 – Параметры инвестиционной безопасности аграрного предприятия

Отметим, что механизм обеспечения инвестиционной безопасности предприятия должен основываться вокруг информационного пространства, поскольку достичь значительных инвестиционных результатов деятельности, а, следовательно, и инвестиционной безопасности, без использования информационных технологий невозможно [1, с. 49–53].

Задача каждого из параметров состоит в обеспечении таких условий деятельности, при которых бы в полной мере сохранялась безопасность протекания инвестиционных процессов аграрных предприятий.

Список использованной литературы

1. Иванова А.Р. Проблемы обеспечения инвестиционной безопасности промышленных предприятий / А.Р. Иванова, И.В. Дмитриева // Актуальные проблемы гуманитарных наук, 2016. – №4-8. – С.49–53.

2. Филатова С.Э. Показатели и индикаторы инвестиционной безопасности региона / С.Э. Филатова // Молодой ученый, 2016. – №14. – С. 402–405.

УДК 330.242

Куделя Лариса Владимировна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Владимира Даля

УСЛОВИЯ И ЭТАПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** рассмотрено основное назначение, сущность, условия и этапы функционирования организационно-экономического механизма управления экономической безопасностью предприятий.*

***Ключевые слова:** функционирование, организационно-экономический механизм, экономическая безопасность, предприятия.*

***Annotation:** the main purpose, essence and stages of the functioning of the organizational and economic mechanism for managing the economic security of enterprises are considered.*

***Keywords:** functioning, organizational and economic mechanism, economic security, enterprises.*

В современных условиях функционирование организационно-экономического механизма управления экономической безопасностью на предприятии должно предусматривать взаимосвязь целей и задач каждого уровня, выбирая оптимальные пути реализации решений. Основное назначение функционирования организационно-экономического механизма управления экономической безопасностью является обеспечение финансово-хозяйственного равновесия, достижения определенной эффективности деятельности, поставленных целей и задач дальнейшего развития предприятия, создание и реализация условий, обеспечивающих экономическую безопасность предприятия. Эти условия определены, исходя из критериев экономической безопасности и её уровня. В качестве важных условий, учитывающих в структуре механизма управления экономической безопасностью предприятия являются: минимизация затрат предприятия и адаптация к нововведениям. Эти условия способны оказать наибольшее влияние на формирование прибыли предприятия, обеспечивая тем самым его экономическую безопасность [1, с. 587]. Одним из самых значительных элементов системы экономической безопасности предприятия является механизм её обеспечения, представляющий собой совокупность законодательных актов, правовых норм, побудительных мотивов и стимулов, методов, средств и сил с помощью, которых обеспечивается достижение целей экономической безопасности и решения задач. Системный подход к формированию организационно-экономического механизма управления экономической безопасностью предприятия предусматривает, что необходимо учитывать все реальные условия его деятельности, а сам механизм должен иметь четко очерченные элементы, схему их действия и взаимодействия. Структура организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности предприятий состоит из таких блоков, одновременно действия, которых призваны обеспечить достаточную для расширенного воспроизводства капитала предприятия прибыль, которую получают в результате соблюдения интересов предприятия и взаимодействия предприятия с субъектами внешней среды. Данный механизм может иметь различную степень структуризации и формализации, его можно описать с помощью схемы, основные параметры, которой описывают содержание управленческих действий, их ведущие функции и варианты возможных решений. В концентрации организационно-экономического механизма обеспечения экономической безопасности предприятий главным требованием является наличие индикаторного анализа. Основные составляющие функционирования механизма экономической

безопасности предприятия состоят из следующих этапов: I этап. Определение миссии и стратегических целей предприятия в рамках управления его экономической безопасностью, следует учитывать, влияющих на цель, как внешних относительно системы факторов (внешние требования, потребности, программы), так и внутренние факторы (потребности, возможности, программы самой системы и её элементы, исполнители). При этом последние факторы являются объективными и влияют на процесс формирования цели, особенно при использовании в системах управления дефиниции «цель», как средства побуждения к действию. II этап. На данном этапе составляющие организационно-экономического механизма управления экономической безопасностью предприятий, формируются учитывая его финансовые интересы: 1) первичность законодательства; 2) применение программно-целевого управления; 3) обязательное определение совокупности собственных финансовых интересов предприятия в составе его миссии; 4) интегрированность подсистемы управления экономической безопасностью предприятия с общей системой финансового менеджмента; 5) взаимная материальная ответственность персонала и руководства за состояние экономической безопасности предприятия; 6) наличие обратной связи и минимизация затрат на обеспечение экономической безопасности предприятия. III этап. Составляющие организационно-экономического механизма управления экономической безопасностью предприятий формируются учитывая его финансовые интересы: 1) рост рыночной стоимости предприятия и максимизация прибыли; 2) достаточность основного и оборотного капитала; 3) наличие необходимого объема инвестиционных ресурсов; 4) оптимизация отчислений в бюджет и др.

Список использованной литературы

1. Воротнцева А.В. Формирование механизма экономической безопасности как инструмента обеспечения его устойчивого развития / А.В. Воротнцева, М.А. Шibaева, Э.Ю. Околелова // *Фундаментальные исследования*, 2015. – №7. – С. 583–588.

2. Муратова Н.К. Экономическая безопасность предприятия как успешная составляющая современного бизнеса / Н.К. Муратова // *Вестн. Рос. нового ун-та*, 2011. – №2. – С. 133–137.

Кудрявцева Дарья Александровна

магистрант

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

***Аннотация:** рассмотрена сущность социально-экономической эффективности управления организацией; проведен обзор подходов к оценке социально-экономической эффективности управления организацией.*

***Ключевые слова:** управление организацией, социально-экономическая эффективность, методы оценки социально-экономической эффективности.*

***Annotation:** the essence of social and economic management effectiveness of the organization is considered; the review of approaches to an estimation of social and economic efficiency of management by the organization is carried out.*

***Keywords:** management of the organization, socio-economic efficiency, methods for assessing socio-economic efficiency.*

Управление, как процесс, может привести организацию к успешному развитию и процветанию, а может к постоянному состоянию нестабильности и банкротству. Оценить результаты управления можно, рассчитав социально-экономическую эффективность управления организацией.

Эффективность управления организацией – это создание благоприятных условий для достижения коллективом предприятия поставленных целей в кратчайший срок при наивысших качественных и количественных показателях и наименьших затратах ресурсов.

Существует несколько видов эффективности, в зависимости от критерия, по которому они классифицируются. Так, по характеру оцениваемого эффекта и составу доходов и расходов можно говорить об экономической и социальной эффективности.

Эффективность использования социально-экономических методов управления организацией в первую очередь будет отражаться в социально-экономической эффективности управления организацией. Если предприятие в процессе применения различных социальных и

экономических методов управления в результате получит высокую социально-экономическую эффективность, то это будет свидетельствовать об эффективности выбранных методов.

Оценка экономической эффективности системы управления, наиболее точно отражает сильные и слабые стороны менеджмента предприятия по конечным результатам деятельности, позволяет определить основные направления действия управленцев по улучшению положения предприятия на рынке в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Проанализировав исследования ученых-экономистов по данному вопросу, можно выделить несколько подходов к оценке социально-экономической эффективности управления организацией.

Автор Мамонова О.А. предлагает модель оценки экономической эффективности управления предприятием, которая основывается на анализе финансово-экономического состояния предприятия и оценке рыночной стоимости бизнеса, затем автором предлагается выявлять сильные и слабые стороны предприятия и вносить соответствующие корректирующие изменения [1].

Автор Н.Н. Киреев для оценки социально-экономической эффективности предпринимательской деятельности предлагает следующие показатели:

– среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в расчете на одного работника;

– показатель отношения среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в расчете на одного работника по виду экономической деятельности со среднемесячной номинальной начисленной заработной платой на одного работника в целом по региону;

– показатель отношения среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в расчете на одного работника по виду экономической деятельности с величиной прожиточного минимума на душу населения в регионе [2].

Автор И.Г. Пивень предлагает свое решение проблемы формирования методики оценки эффективности системы управления на основе устойчивости и конкурентоспособности. В предлагаемой методике оценка эффективности управления проводится в три этапа: первый – расчет предварительного интегрального показателя, второй – определение корректирующих коэффициентов, третий – расчет общего интегрального показателя.

На первом этапе производится выбор и ранжирование показателей, определяются их весовые коэффициенты и рассчитывается интегральный предварительный показатель оценки

эффективности стратегического управления. Показатели для сбалансированной оценки эффективности системы стратегического управления должны быть сформированы так, чтобы обеспечить одновременную оценку социальной сферы, экономической, финансово-бюджетной. Для этого В.Г. Пивень предлагает выделить четыре аналитических блока: социальные и экологические показатели; экономические показатели; инвестиционные показатели; показатели финансовой сферы и бюджета [3].

Обельницкая К.В. предлагает оценить социально-экономическую эффективность системы корпоративного управления предприятий при помощи системы показателей. Один из предложенных подходов – построения такой системы с применением корреляционного анализа. Как результативный показатель автор предлагает выбрать рентабельность инвестиций (Return on Investments, ROI), что является одним из важнейших индикаторов конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности компании [4].

Таким образом, проанализировав взгляды ученых на оценку социально-экономической эффективности управления организацией можно выделить следующие подходы к оценке: 1) анализ финансово-экономического состояния предприятия и оценка рыночной стоимости бизнеса; 2) выбор нескольких показателей, характеризующих социально-экономическую деятельность организации, по которым и будет оцениваться социально-экономическая эффективность; 3) интегральный подход к оценке, при этом социально-экономическая эффективность оценивается на основе устойчивости и конкурентоспособности; 4) выделяют четыре аналитических блока: социальные и экологические показатели; экономические показатели; инвестиционные показатели; показатели финансовой сферы и бюджет; 5) построение системы показателей социально-экономической эффективности управления с применением корреляционного анализа. Как результативный показатель автор предлагает выбрать рентабельность инвестиций (Return on Investments, ROI).

Список использованной литературы

1. Мамонова О.А. Модель оценки экономической эффективности системы управления предприятием / О.А. Мамонова // Известия Пензенского государственного педагогического университета имени В.Г. Белинского, 2011. – №11. – С. 352–356.

2. Киреев Н.Н. Методика оценки социально-экономической эффективности предпринимательской деятельности в регионе / Н.Н. Киреев // Социально-экономические явления и процессы, 2012. – №7–8. – С. 65–76.

3. Пивень И.Г. Методика оценки эффективности системы стратегического управления социально-экономическим развитием региона / И.Г. Пивень // Теория и практика общественного развития, 2012. – №3. – С. 333–338.

4. Обельницкая К.В. Модель оценки социально-экономической эффективности системы корпоративного управления нефтегазовыми предприятиями / К.В. Обельницкая // European journal of economics and management science, 2015. – С. 44–47.

УДК: 658.14/17 – 026.16

Кузнецов Дмитрий Анатольевич
студент

Ретивцев Игорь Владимирович
ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

***Аннотация:** публикация посвящена вопросам планирования прибыли и определению факторов, повышающих доходность предприятия, снижающих затраты и способствующих максимизации прибыли предприятия.*

***Ключевые слова:** прибыль, управление, максимизация прибыли, планирование прибыли.*

***Annotation:** the publication is devoted to questions of profit planning and definition of the factors raising profitability of the enterprise, reducing expenses and promoting maximization of enterprise profit.*

***Keywords:** profit, management, profit maximization, profit planning.*

Управленческая эффективность в организации, стремящейся получить максимальную прибыль, как правило, измеряется с точки зрения вероятностного подхода. Таким образом, главной целью управления предприятием, является повышение его рентабельности. Для достижения этой цели часто используется метод планирования прибыли.

Планирование прибыли – это системный и формализованный подход к определению влияния планов менеджмента на рентабельность предприятия. В целях планирования прибыли финансовый менеджер делает прогнозы оттока и притока капитала предприятия. Основным приток капитала предприятия, как правило, взаимно зависим с затратами.

С другой стороны, планируемый отток – это продукция, услуги, налоги и социальные расходы. После проектирования объёмов притоков и оттоков руководство управляет комбинациями притоков и запланированных оттоков, для достижения поставленной цели.

Планирование прибыли как инструмент принятия решений включает в себя планирование создания конкретных товаров, разработку долгосрочных планов и краткосрочных годовых профильных планов, которые готовятся после формирования плана продаж, производственного плана, бюджета административных расходов, бюджета распределения расходов и т. д.

Планирование прибыли, таким образом, напоминает комплексное управленческое бюджетирование. Оно непосредственно фокусируется на рациональном подходе к комплексному планированию, который подчеркивает процесс «управления по целям». При планировании прибыли, разумное управление следует принципам системного подхода, где все функциональные и операционные аспекты предприятий взаимно интегрированы [3].

При этом, планирование прибыли является методом бухгалтерского учёта, поскольку оно связано не только с функцией бухгалтерского учёта, но и с другими функциями бизнеса, которые могут рассматриваться и эксплуатироваться независимо от общего процесса управления. А это является неотъемлемой частью процесса управления и является управленческой деятельностью с критическими поведенческими последствиями, вытекающими из принятия основных управленческих решений общего руководства команды менеджеров.

Основными положениями эффективного планирования прибыли предприятий должны являться:

- процесс планирования прибыли рассматривается как принятие решений, влекущие увеличение притоков и минимизацию оттоков финансовых средств, т.е. манипулирование этими потоками [1].

- ключ к успеху планирования прибыли лежит в компетенции управления планированием деятельностью предприятия. Руководство компании должно иметь абсолютную уверенность в его способности устанавливать реалистичные цели и разработать эффективные средства для достижения этих целей для предприятия.

– прочная организационная структура и четкое разграничение полномочий и обязанностей являются предпосылками успешной программы профильного планирования. Это означает, что плановые показатели должны соответствовать и находиться в гармонии с организационными обязанностями, возложенными на отдельных менеджеров предприятия. Планы прибыли должны быть классифицированы на основе организационных подразделений предприятия [2].

– программа планирования прибыли должна быть подготовлена таким образом, чтобы обеспечить достаточную гибкость в планах. Гибкое планирование прибыли позволит руководству определить размер выгодных текущих возможностей.

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что планирование прибыли целесообразно рассматривать как комплексное управленческое бюджетирование, что реализуется на принципах системного подхода. Основные положения такого подхода должны строиться с учётом того, что все управленческие решения должны быть направлены на увеличение притоков и минимизацию оттоков финансовых средств, через формирование реалистичных целей и эффективных средств для их достижения. При этом планы должны быть гибкими, а организационная структура прочная, с четкими разграничениями полномочий и обязанностей.

Список использованной литературы

1. Антипина О.В. Классификация финансовых рисков и методы управления ими при организации производственных процессов / О.В. Антипина, А.В. Прокопьева // В мире научных открытий, 2015. – №5.8 (65). – С. 2982–2995.
2. Гулиев Н.А. Стандартизация и сертификация социально-культурных и туристских услуг: учеб. пос. / Н.А. Гулиев, Б.К. Смагулов. – ФЛИНТА; МПСИ, 2013. – 254 с.
3. Нечаев А.С. Анализ основных положений формирования эффективной амортизационной политики промышленного предприятия / А.С. Нечаев // Бизнес, менеджмент и право, 2014. – №1(21). – С. 103–105.

Кузьменко Дмитрий Николаевич

магистрант

Научный руководитель: Ильин Валерий Юрьевич

д. э. н., профессор

Луганский национальный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация: рассмотрено развитие молочной промышленности, организация последовательных мер его переработки, принципы и особенности управление предприятиями молочной промышленности.

Ключевые слова: инновации, предприятие, развитие, управление, экономика.

Annotation: the development of the dairy industry, the organization of consistent measures for its processing, the principles and characteristics of the management of dairy enterprises are reviewed.

Keywords: innovation, enterprise, development, management, economics.

Развитие молочной промышленности, как сложной экономической системы, зависит от изменения многих факторов, прямо или косвенно воздействующих на нее. Роль производства молока в устойчивом продовольственном обеспечении населения определяется не только значительными объемами производства, реализации и потребления молока и молочных продуктов, но и их социальной значимостью, что во многом связано со спецификой формирования и функционирования молочной отрасли [1].

В товарном производстве молока требуется организация последовательных мер его переработки (перерабатывающие предприятия, либо собственные мощности фермы) и лишь после этого молоко, как компонент молочных продуктов может быть реализовано на открытом рынке и определена его стоимость.

Только после переработки производитель молока получает возможность определить цену на сырое молоко (за исключением стоимости переработки и других наценок). Без этой стадии, в условиях рынка почти отсутствуют возможности определения стоимости молока [2; 3].

Но в условиях мелкотоварного производства некоторые производители молока реализуют часть продукции на продовольственных рынках по ценам, определяемым в рамках местного розничного рынка. Но и в этих условиях цены определяются под влиянием двух групп факторов:

– факторы мелкотоварного розничного рынка (спрос, предложение);

– факторы национального рынка, когда розничные цены на местных менее организованных рынках формируются под влиянием цен на более организованных розничных рынках (в условиях организованной цепочки производства сырья, её переработки и реализации конечной продукции).

Среди положительных моментов производства молока для народного хозяйства необходимо выделить следующее: производство молока обеспечивает сохранение активного использования большей части производственных мощностей перерабатывающих молоко предприятий в течение всего года. Постоянные и относительно стабильные объемы производства молока не требуют организации помещений для хранения годового надоя молока (как в случае с уборкой зерна или овощей открытого грунта).

При этом для каждого региона страны характерны особенности развития, связанные со спецификой функционирования региональной экономики, природных и социально-экономических факторов региона, его географическим расположением, состоянием молочного скотоводства, структурой платежеспособного спроса, обеспеченностью кормами, уровнем доходов и сложившимися традициями питания населения.

Исходя из этих особенностей, управление предприятиями молочной промышленности должно строиться на новых принципах, таких как:

1. Обеспечение продовольственной безопасности – обеспечение населения молоком и молочными продуктами за счет собственного производства не менее 70-80 %.

2. Повышение качества жизни населения страны, в т. ч. удовлетворение населения молоком и молочными продуктами высокого качества.

3. Инновационный характер деятельности предприятий молочной промышленности, следование научно-техническому прогрессу, достижениям передовых зарубежных предприятий в сфере молочной отрасли для обеспечения высокой конкурентоспособности.

4. Консультационный характер управления, создание консультационных центров, маркетинговых агентств, помощь в

организации бизнеса в сфере производства молока и молочных продуктов.

5. Развитие стратегического характера управления предприятиями молочной промышленности, ориентация на долгосрочную перспективу, обеспечение всестороннего развития села.

Список используемой литературы

1. Всемирный молочный саммит ММФ // Молочная промышленность, 2009. – №10. – С. 14–15.

2. Головач В.М. Формы и методы государственной поддержки производства и реализации молока / В.М. Головач // Достижения науки и техники АПК, 2004. – №12. – С. 7–8.

3. Иванова С. Конкурентоспособность стран на мировом рынке молочной продукции / С. Иванова // Международный сельскохозяйственный журнал, 2009. – №4. – С. 55–57.

УДК [331.2-055.1-055.2:31] (477.61ЛНР)

Кулькова Татьяна Сергеевна
магистрант

Научный руководитель: Заика Ирина Петровна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ГЕНДЕРНЫХ РАЗЛИЧИЙ ОПЛАТЫ ТРУДА В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

***Аннотация:** автор определяет особенности трудоустройства мужчин и женщин, дает статистическую оценку гендерных различий в оплате труда в условиях непризнанности.*

***Ключевые слова:** непризнанность, гендерные различия, оплата труда.*

***Annotation:** the author defines the peculiarities of employment of men and women, gives a statistical assessment of gender wage differentials in conditions of non-recognition.*

***Keywords:** non-recognition, gender differences, wages.*

Луганская Народная Республика – это самопровозглашенное государственное формирование в результате народного

волеизъявления 11 мая 2014 года. Непризнанность государства международным сообществом негативным образом сказывается на его правовом статусе и операционных возможностях [1]. Подобное государство не способно к активной экономической деятельности, не может заключать торговые контракты и осуществлять многосторонние инвестиционные и инфраструктурные проекты. Поэтому, на пути развития рынка труда в нашей республике имеются много административных, правовых и экономических ограничений, препятствующих трудоустройству.

И положение мужчин и женщин в сфере рынка труда так же можно определить как не равное [2]. Мужчины до сих пор остаются в более выгодном положении, а возможности женщин ограничиваются многими факторами, как социальными, так и экономическими.

Преимущественное развитие отдельных отраслей народного хозяйства республики прямо отражается на характере занятости населения и гендерных различиях вовлечения в трудовую деятельность.

Основным критерием вовлечения в трудовую деятельность является уровень оплаты труда. Каков же размер среднемесячной заработной платы штатного работника с учетом гендерных различий в ЛНР?

Данные табл. 1 свидетельствуют о значительном разрыве в уровне оплаты труда между мужчиной и женщиной, так, по экономике в целом мужской труд в среднем оценивается в 9065 руб., а женский – в 6899 руб., что на 23,9% меньше. По видам экономической деятельности наблюдается следующая ситуация: наибольший разрыв в уровнях оплаты труда в промышленности (на 31,8% меньше), в строительстве (почти на 25% меньше); обратная ситуация наблюдается в секторе «операции с недвижимостью» (на 0,4% больше). Таким образом, в республике на рынке труда есть профессии, где наблюдаются гендерные различия в размере заработной платы. И эти факторы необходимо учитывать при формировании государственной политики в области занятости населения ЛНР.

Таблица 1 – Среднемесячная заработная плата в ЛНР по видам экономической деятельности и признаку пола, руб.

Виды экономической деятельности*	2016 г.	
	женщины	мужчины
Всего	6899	9065
Сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыбное хозяйство	6383	6866
Промышленность	7170	10512
Строительство	5799	7730
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	4828	5115
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	4559	5247
Временное размещение и организация питания	3386	4135
Информация и телекоммуникации	7633	8001
Финансовая и страховая деятельность	6953	7946
Операции с недвижимостью	5001	4979
Профессиональная, научная и техническая деятельность	6878	8944
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	5055	5637
Государственное управление и оборона; обязательное социальное страхование	11389	12827
Образование	6191	6581
Здравоохранение и предоставление социальной помощи	7237	9309
Искусство, спорт, развлечения и отдых	5886	5903
Предоставление прочих видов услуг	3935	5087

*составлено автором на основе [3]

Таким образом, важной задачей республиканского рынка труда является рационализация структуры занятости на базе улучшения качества рабочей силы, развития её профессиональной мобильности, совершенствование политики оплаты труда с учетом гендерного аспекта и создания современных высокотехнологичных рабочих мест в соответствии с задачами восстановления и модернизации экономики.

Список использованной литературы

1. Жмилевский В.Д. Непризнанные и частично признанные государства: географические аспекты исследований / В.Д. Жмилевский // Молодой ученый, 2016. – №30. – С. 133–136. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/134/37544/> (Дата обращения: 25.02.2018).

2. Бессонова М. А. Гендерные особенности рынка труда: региональный аспект / М.А. Бессонова; НИУ БелГУ // Воспроизводство интеллектуального капитала в системе высшего профессионального образования: материалы всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием, Белгород, 18-22 нояб. 2013 г. / отв. ред. И.С. Шаповалова. – Белгород, 2013. – С. 19-22.

3. Луганская Народная Республика в цифрах за 2016 год: [Статистический сборник] / под ред. И.В. Шаблиенко. [Электронное издание], 2017 – 176 с.

УДК 330

Куприна Екатерина Викторовна

магистрант

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ УЧЕБНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

***Аннотация:** рассмотрена сущность понятий «качество образования», «эффективность управления», определены направления эффективности работы учебного учреждения; исследованы пути повышения эффективности работы учебного учреждения.*

***Ключевые слова:** эффективность, качество, эффективность управления, профессиональная компетентность, управление качеством образования.*

***Annotation:** the article considers the essence of the concepts of «quality of education», «management efficiency», defines the directions of the effectiveness of the educational institution and the solution of the problem of ways to improve it.*

***Keywords:** efficiency, quality, management efficiency, professional competence, education quality management.*

Важным элементом эффективности работы учебного учреждения является его качество и профессиональная компетентность педагогов.

Управление качеством образования – это планомерно осуществляемая система стратегических и оперативных действий, направленная на обеспечение, улучшение, контроль и оценку качества образования.

Под «управлением качеством специального (коррекционного) образования» мы понимаем согласование действий субъектов образовательной системы по отношению к основной функции образования, содержание которой определяется государством, обществом и личностью.

Повышение эффективности управления школой необходимо начинать с создания или преобразования системы информационного обеспечения. Руководителя школ должны иметь обязательный объем информации о состоянии и развитии тех процессов в подсистемах, за которые они отвечают и на которые призваны оказывать управленческие воздействия [1].

Планирование является важнейшим средством повышения эффективности образовательного процесса. Планирование – это процесс определения основных видов деятельности с четким указанием конкретных исполнителей и сроков исполнения взаимодействия управления школой, педагогами, учащимися и их родителями в ходе образовательного процесса. Сущность планирования состоит в обосновании целей и способов их достижения на основе выявления детального комплекса работ, определении наиболее эффективных форм и методов контроля.

Контроль, является одним из средств повышения эффективности, так как в результате контроля выявляются не только недостатки, но и положительный опыт, который в дальнейшем получает распространение в деятельности всей организации [2].

Эффективность характеризует степень успешности функционирования педагогической системы в достижении цели. Поскольку цели могут быть различными (дидактические, воспитательные, образовательные, управленческие), существуют соответствующие составляющие педагогической эффективности, которые, в свою очередь, являются функциями двух переменных – затрат (трудовых, временных, материальных ресурсов) участников образовательного процесса и результатов педагогической деятельности, отраженных в определенных показателях, которыми характеризуется состояние объекта педагогической деятельности.

Результаты педагогической деятельности, отражены в определенных показателях, которыми характеризуется состояние объекта педагогической деятельности [3].

Для эффективного управления школой руководителям необходимо знать, что является критериями её успешности или, наоборот, чем вызваны проблемы, и отслеживать динамику по этим критериям, анализируя результаты и корректируя управленческий стиль. Правильный выбор критериев эффективности – важнейшее

требование, так как неверно выбранные показатели не позволяют достичь результатов, которые определены целью.

Таким образом, рассмотрев эффективность управления образовательным учреждением и выделив критериальный комплекс, конкретизированный в важнейших показателях, было показано, что все функции менеджмента влияют на эффективность управления. Контроль, является одним из средств повышения эффективности.

Список использованной литературы

1. Крахмалев А.Л. Качество образования как актуальная проблема управления / А.Л. Крахмалев. – Омск, 2010. – С. 15–16.

2. Болотов В.А. Система оценки качества российского образования / В.А. Болотов, Н.Ф. Ефремова // Педагогика, 2016. – 1. – С. 22–31.

3. Моисеев А.М. Качество управления школой: каким оно должно быть / А.М. Моисеев // Педагогика, 2015. – №3. – С. 42–45.

УДК 338.2

Лагуткина Юлия Анатольевна
магистрант

Научный руководитель: Степанова Юлия Леонидовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

***Аннотация:** в работе раскрыта сущность понятия стратегическое управление, рассмотрены подходы к оценке стратегического положения предприятия малого бизнеса; разработана методика оценки стратегического положения предприятия малого бизнеса.*

***Ключевые слова:** малый бизнес, частное предприятие (ЧП), стратегическое положение, методика, оценка стратегического положения.*

***Annotation:** in work the essence of the concept of strategic management is disclosed, approaches to the assessment of the strategic position of a small business enterprise are considered; developed a methodology for assessing the strategic position of a small business enterprise.*

Keywords: *small business, private enterprise (PE), strategic position, methodology, assessment of the strategic position.*

В современных условиях, для ведения эффективного бизнеса на предприятиях, необходимо оценивать стратегическое положение предприятий для устранения факторов, которые отрицательно влияют на ведение успешного бизнеса.

Разрабатывая методику оценки стратегического положения предприятия, необходимо учитывать то, что малый бизнеса более уязвим, в отличие от среднего и крупного бизнеса. На состояние малого бизнеса большое влияние оказывает макроокружение и микроокружение предприятия. Однако, предприятия малого бизнеса более мобильны, им легче видоизменяться, это зависит от опыта и управленческого таланта руководителя.

Методика оценки стратегического положения предприятия малого бизнеса включает в себя четыре основных этапа (рис. 1).

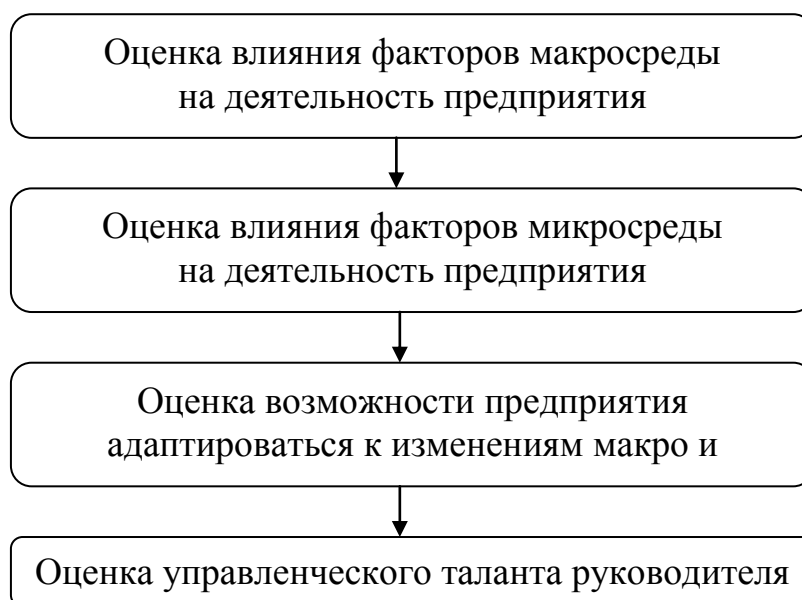


Рис. 1 – Этапы оценки стратегического положения предприятия малого бизнеса

Кратко рассмотрим каждый из этапов методики оценки стратегического положения предприятия малого бизнеса.

1) Оценка влияния факторов макросреды на деятельность предприятия. Оценка влияния факторов макросреды проводится посредством SWOT-анализа. Аббревиатура метода образована посредством соединения начальных букв от слов полного наименования: Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats (сила – слабости – возможности – угрозы) [1, с. 458–460].

2) Оценка влияния факторов микросреды на деятельность предприятия. При оценке влияния факторов микросреды используется SPACE-анализ. Метод SPACE заключается в том, что для предприятия оцениваются четыре группы факторов:

- фактор стабильности обстановки;
- фактор промышленного потенциала;
- фактор конкурентных преимуществ;
- фактор финансового потенциала [2].

3) Оценка возможности предприятия адаптироваться к изменениям макро и микроокружения. Здесь рассматриваются другие виды деятельности предприятия, возможные или существующие, на которые руководство предприятия может переключиться, в случае, если это требуется для функционирования предприятия после оценки влияния факторов макро и микросреды на деятельность предприятия.

4) Оценка управленческого таланта руководителя. Эта оценка проводится на предприятии малого бизнеса путем опроса сотрудников предприятия. В опросе представлен рейтинг основных компетенций руководителя: навык ведения предпринимательской деятельности, нацеленность на результат, динамичность мышления, лидерские навыки, навык планирования, ответственность, аналитические способности, коммуникабельность. По окончании опроса проводится анализ результатов и результаты сводятся в рейтинг в виде диаграммы.

Список использованной литературы

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс. – 1991. – 672 с.
2. Липчук В.В. Праксиологические основы управления малым предприятием в современных условиях / В.В. Липчук, С.В. Коробка // Экономические науки. Серия «Экономика и менеджмент»: Сборник научных трудов. Луцкий национальный технический университет, 2010. – Выпуск 7 (26). Часть 2.

ВЛИЯНИЕ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

***Аннотация:** в статье освещены особенности деятельности предприятий в условиях неопределенности, управления угрозами.*

***Ключевые слова:** неопределенность ситуаций, угрозы, альтернатива, внешняя среда.*

***Annotation:** the article is sanctified to the features of the activities of enterprises in conditions of uncertainty, manage threats*

***Keywords:** uncertainty of situations, threats, alternative, external environment.*

Деятельность предприятий непосредственно связана с неопределенностью ситуаций, которые предусматривают принятие альтернативных решений и действий в условиях угрозы, обуславливает возникновение актуальной задачи – рассмотрения особенностей функционирования предприятий в условиях неопределенности.

В настоящее время проблема функционирования предприятий в условиях неопределенности раскрыта недостаточно, так как определить степень влияния внешней среды достаточно сложно [1, с. 25].

Влияние внешней среды является источником, который питает ресурсы предприятия.

Предприятие – это самостоятельный хозяйственный субъект, созданный предпринимателем или объединением предпринимателей для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Предприятие находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая себе возможность выживания. Такие моменты должны быть предметом постоянного внимания со стороны управляющего предприятия. При этом необходимо определять возможности и угрозы для фирмы.

Существует множество факторов среды, которые влияют на организацию. Для того, чтобы оставаться прибыльными, организации должны противостоять неопределённости обстановки [2, с. 14].

Под неопределенностью следует понимать невозможность оценки будущего развития событий, как с точки зрения вероятности их реализации, так и с точки зрения вида их проявления. Посредством анализа организации пытаются свести многочисленные факторы обстановки к модели, которая будет понятной, и согласно которой можно действовать.

Типы неопределенности:

1. Неопределенность обстановки, которая возникает под воздействием природной среды, климата и других не управляемых человеком процессов.

2. Неопределенность, неясность целей или их многокритериальность.

3. Неопределенность, связанная с действием реальных субъектов, которые могут влиять на последствия принимаемых решений.

На основании этой классификации можно выделить два признака угроз:

- объективный (неопределенность в среде активности субъекта);
- субъективный (поведенческая готовность субъекта принимать решение и осуществлять конкретные действия с учетом характера, масштаба и динамики объективной неопределенности).

Руководитель предприятия не в силах изменить внешнюю среду, поэтому он должен изучать её и приспособляться к ней. Необходимо максимально ограничивать негативное воздействие внешних факторов, или более полно использовать благоприятные возможности. После установления миссии предприятия, его целей и постановки задач перед персоналом высшее руководство предприятия проводит анализ воздействия внешней среды, чтобы определить возможности и угрозы для фирмы [3, с. 45].

Успешное предприятие функционирует в динамичной экономической среде. При альтернативном использовании органических ресурсов неопределенность несет в себе не только негативные последствия, но и позитивные возможности, учет которых целесообразен при планировании и реализации стратегии.

Экономисты самых различных направлений и специалисты других областей (юристы, социологи, политологи) считают условия неопределенности предметом исследования и объектом постоянного наблюдения. В процессе изучения угроз возникло целое направление работ под названием управление угрозой.

Факторы неопределенности, которые влияют на любой рыночный субъект, также присутствуют в процессе управления им [4, с. 58].

Предпосылки возникновения неопределенности в управлении предприятием:

- неточность в определении планового периода и периода, на который разрабатывается стратегия развития предприятия;

- размытость формулировки целей предприятия и в выборе приоритетов в поставленных целях;

- достоверность оценки настоящего положения дел внутри самого предприятия и его места на рынке;

- отсутствие развернутого информационного обеспечения о перспективах развития данного предприятия и рынка в целом, а также решений, принятых на её основании;

- несвоевременная корректировка стратегии развития предприятия во времени и пространстве;

- отсутствие системы контроля и оценки конечного результата деятельности предприятия [5, с. 14].

С учетом этих предпосылок должна формироваться стратегия развития фирмы в условиях рыночной экономики. Стратегическое планирование, как и тактическое, имеет вероятный характер. Существующая неопределенность при составлении тактических планов усиливается при составлении стратегических. Между сроком, разработки планов, и степенью его неопределенности существует прямо пропорциональная зависимость.

Список использованной литературы

1. Маккриман К.Р. Принимая риск: менеджмент неопределенности / К.Р. Маккриман, Д.А. Везрунг // Экономика и орг. пром. пр-ва, 2015. – №10 – С. 25–31.

2. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пос. / Н.В. Хохлов – М.: ЮНИТИДАНА, 2015. – 239 с.

3. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность: учебник / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 2016. – 288 с.

4. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации: учебник для ВУЗов: пер с англ. / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: ИНФРА-М, 2014 – 250 с.

5. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарики, 2016. – 92 с.

Любка Оксана Алексеевна

магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

***Аннотация:** раскрыта проблема информационного обеспечения организационного механизма управления школой. Предложено создание комплексного банка управленческой информации с помощью информационно-коммуникационных технологий в целях обеспечения реализации всех управленческих функций.*

***Ключевые слова:** механизм, механизм управления, информационно-коммуникационные технологии, информационное обеспечение, оптимизация, банк информации.*

***Annotation:** discloses the problem of information support for the organizational mechanism of school management. The creation of an integrated bank of management information with the help of information and communication technologies was proposed to ensure the implementation of all management functions.*

***Keywords:** the mechanism, control mechanism, information, optimization, bank information.*

Необходимым условием управления школой является её информационное обеспечение. Информационное обеспечение управления школой состоит в выборе и соответствующей обработке данных, характеризующий состояние её образовательной системы.

Рассмотрим сущность информационного обеспечения организационного механизма управления образовательным учреждением. Организационный механизм управления трактуется как: организационная структура управления, которая составляет форму упорядоченности служб и подразделений предприятия, что обеспечивает соответствие их взаимодействия [1]; организация деятельности в узком смысле этого слова [2]; организация практического осуществления управления общеобразовательным учебным заведением, функционирующей в условиях динамических изменений потребностей общества и нестабильной внешней среды.

При этом статику организационного механизма управления деятельностью общеобразовательных учебных заведений определяют субъекты и объекты управления, образуют организационно-структурную основу механизма, а динамику – комплекс информационно-коммуникационных связей и взаимодействий между ними.

Основные функции информационного обеспечения в управлении школой заключаются в следующем:

- удовлетворять потребности учащихся, учителей, администрации школы и других структурных подразделений в информации, необходимой для обеспечения взаимодействия между всеми участниками учебно-воспитательного процесса;

- информировать о состоянии образовательного процесса в школе, об обеспеченности средствами обучения, об уровне знаний учащихся, о профессиональной квалификации учителей;

- передавать ученикам, учителям, администрации школы данные и документы, касающиеся их деятельности;

- систематически выявлять уровни развития интеллекта, эмоционально-психического и физического здоровья, образовательные потребности учащихся;

- информировать педагогов о привлечении родителей в процесс воспитания и обучения своих детей, информировать о трудностях, с которыми сталкиваются родители.

Вся информация, которая накапливается в школе, разделяется на: внешнюю и внутреннюю, по времени на оперативную и стратегическую (тематическую и школьную). Основным инструментом создания системы информационного обеспечения управления школой является педагогический мониторинг, ставший основой для практической реализации идеи дифференциации в рамках школы. Предлагается создание комплексного банка управленческой информации, модель которого представляет собой матрицу, где номера строк определяют виды информации по функциям управления (нормативно-правовая, научно-методическая, планово-прогностическая, контрольно-аналитическая информация), а номера столбцов обозначают виды информации по содержанию управленческой деятельности, что позволит реализовать все указанные требования и тем самым значительно повысить эффективность управления школой.

Таким образом, информационное сопровождение организационного механизма управленческой деятельности позволяет своевременно и гибко обеспечивать управление развитием системы образования в школе и целенаправленно повышать её качество.

Список использованной литературы

1. Амелинская А. Механизмы в системе управления производственно-хозяйственной деятельностью локальных электрических сетей / А. Амелинская // Инновации в государственном управлении и местном самоуправлении: сборник научных трудов Донецкого государственного университета управления. – Серия «Государственное управление». – Донецк, 2015. – Т. VIII. – Вып. 88. – С. 11–18.

2. Паращенко Л. Государственное управление развитием общего среднего образования в стране: методологии, стратегии, механизмы: [монография] / Л. Паращенко. – М.: Мастер книг, 2014. – 536 с.

УДК 658.15-027.236

Месяцева Ирина Николаевна
магистрант

Научный руководитель: Иванюк Ирина Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** рассмотрены теоретические основы эффективного управления финансовыми ресурсами, которые выступают основным источником функционирования организаций. Обосновано, что для обеспечения экономического роста на любом предприятии, независимо от формы собственности, размера или сферы деятельности необходимо взвешенно управлять финансовыми потоками, в частности эффективно формировать и использовать финансовые ресурсы.*

***Ключевые слова:** Финансовые ресурсы, механизм, управление, организация, финансовое планирование, эффективность, финансовые потоки.*

***Annotation:** the theoretical bases of effective management of financial resources which act as the basic source of functioning of the organizations are considered. It is substantiated that to ensure economic growth in any enterprise, regardless of the form of ownership, size or scope of activities, it is necessary to manage the financial flows in a balanced way, in particular, to effectively form and use financial resources.*

Keywords: financial resources, a mechanism for managing the financial resources of the organization, financial planning, efficient use of limited funds, financial flows.

Финансово-экономические и политические условия, которые сегодня характерны для Луганской Народной Республики, характеризуются динамикой роста кризисного состояния предприятий, поэтому особую актуальность здесь приобретают проблемы эффективного управления именно финансовыми ресурсами. В данный период времени происходит формирование собственной экономической системы республики, что в свою очередь означает изменения в области управления финансовыми ресурсами организаций, так как в данных условиях хозяйствования организации должны адекватно реагировать на рыночные изменения.

В результате приобретают актуальность проблемы исследования теоретических, методических и практических аспектов управления финансовым потенциалом предприятия, использование прогрессивных методов хозяйственного маневрирования финансовыми ресурсами предприятия на основе законов рыночной экономики, совершенствование методов измерения и обоснования оценки финансового потенциала предприятия.

Решение этих проблем обуславливает внедрение эффективной системы управления финансовым потенциалом предприятий, что невозможно без разработки принципиально новых подходов к определению роли и места управления финансовыми ресурсами организации в условиях экономической и политической неопределенности. В таких условиях важным является анализ финансовых потоков, поиск выгодных источников финансирования и инвестирования, обеспечение финансового равновесия дебиторской и кредиторской задолженности, эффективная налоговая и учетная политика [2].

Формирование эффективного механизма управления финансовыми ресурсами организации обеспечивает не только укрепление его финансовой устойчивости, но и повышение уровня ликвидности, доходности, деловой активности и улучшение состояния экономической безопасности в целом. От эффективности использования финансовых ресурсов организациями зависит экономическое и финансовое благополучие не только самих хозяйствующих субъектов, но и республики и общества в целом [3].

Главным способом формализации процесса управления финансовыми ресурсами предприятия является формирование бюджетов, в которых содержится информация о планируемом

движение финансовых ресурсов предприятия, необходимых для качественной подготовки и осуществления управленческих решений в пределах определенного информационного пространства на определенный период.

Практика показывает, что при использовании любой формы финансового планирования предприятие достигает хороших результатов: уменьшается себестоимость продукции или услуг, увеличивается валовая прибыль, увеличиваются основные фонды предприятия, рационально распределяются денежные потоки в процессе деятельности, увеличивается объем привлеченных инвестиций. По сроку такие финансовые планы определяются исходя из потребностей конкретного предприятия, но, как правило, они делятся на краткосрочные (месячные), среднесрочные (квартальные, годовые) и долгосрочные (более года) [1].

На каждом предприятии управления финансовыми ресурсами означает: непрерывный процесс обработки финансовой информации, её анализ и дальнейшая разработка и принятие управленческого решения по результатам анализа. Такой непрерывный процесс обусловлено наличием различных видов обеспечения, методологического, информационного, технического, нормативно – правового.

Учитывая особенности современного экономического положения в Луганской Народной Республике, в систему управления финансовыми ресурсами организациям необходимо заложить следующие цели:

- своевременность и полнота покрытия потребностей предприятия в капитале для финансирования всех видов деятельности;
- постоянное поддержание определенного уровня ликвидности и платежеспособности;
- создание системы эффективного использования ограниченных денежных средств, которые есть в распоряжении предприятий;
- четкий баланс между вариантами использования денежных ресурсов предприятия и формированием резерва ликвидности.

Проблему управления формированием и использованием финансовых ресурсов целесообразно рассматривать, начиная от организации и заканчивая государством. Поэтому, для эффективной финансовой, а, следовательно, и хозяйственной деятельности необходимо, чтобы каждое предприятие сформулировало свою стратегию управления финансами.

Список использованной литературы

1. Крамаренко Т.В. Корпоративные финансы: учеб. пос. 2-е изд., стер. / Т.В. Крамаренко, М.В. Нестеренко, А.В. Щенников. – М: Флинта: Изд-во Моск, 2014. – 190 с.
2. Черская Р.В. Финансы: учеб. пос. / Р.В. Черская. – Томск: Эль Контент, 2013. – 140 с.
3. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник; под ред. А.А. Володина. –2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 509 с.

УДК 658.15

Натарова Екатерина Алексеевна
магистрант

Научный руководитель: Хомутовская Яна Николаевна
к. э. н., старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РИСКА ИЛИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

***Аннотация:** в данной публикации исследован вопрос принятия решения в рискованных ситуациях, рассмотрены этапы решения проблемы финансового менеджмента, предложены способы управления рисками на предприятии.*

***Ключевые слова:** стратегия, выбор, вероятность, риск, неопределенность, управленческое решение, предпринимательская деятельность.*

***Annotation:** in this publication, the issue of decision-making in risk situations is examined, the stages of solving the problem of financial management are examined, and the ways of risk management in the enterprise are proposed.*

***Keywords:** strategy, choice, probability, uncertainly, risk, management decision, business activity.*

Риск является неотъемлемой частью любой деятельности предприятия. Формирование адекватной системы выявления, оценивания рисков и минимизации последствий от рисков, позволяет эффективно нейтрализовать соответствующие риски.

Любое предприятие, действующее в современных рыночных условиях, ежедневно сталкивается с множеством ситуаций, которые оцениваются как рискованные. Проблемам управления рисками на

предприятию посвящено много научных публикаций отечественных и зарубежных авторов таких, как: Дж. М. Кейнса, Дж. Мида, Дж. Неймана, А.М. Дуброва, А.В. Попова и др. [3, с. 64].

Несмотря на это, некоторые вопросы были не изучены и заслуживают дополнительного внимания. Например, в книгах и научных трудах не выявлены способы снижения предпринимательского риска, не указан алгоритм действий в условиях неопределенности. Поэтому изучаемая проблема является актуальной.

Риск – это вероятность угрозы потерь предприятием части своих ресурсов, дохода или появление непредвиденных расходов в процессе совершения финансовой или производственной деятельности [1, с. 112].

Владение инструментарием управления риском дает субъекту предпринимательства возможность адекватно реагировать на угрозы посредством разработки и реализации стратегии поведения, выполнения соответствующих антикризисных мер.

Управление рисками – центральная часть стратегического управления предприятием. Это процесс, следуя которому предприятие системно анализирует риски каждого вида с целью максимальной эффективности всей деятельности в целом.

Принятие решений в условиях неопределенности характеризуется тем, что невозможно точно предугадать последствия таких решений. Рассматриваемые варианты экономической деятельности являются вариантами с разным уровнем ожидаемой прибыли и характеризуются разной вероятностью, что эта прибыль будет достигнута на ожидаемом уровне.

Для принятия решений в рискованных ситуациях используют общепринятые этапы, включающие в себя мониторинг, идентификацию, оценку и контроль. Рассмотрим их более подробно.

1. Мониторинг.

В результате проведения анализа рыночной ситуации, для предприятия определяют угрозы внешней и внутренней среды, а также происхождение риска и действия, которые способствовали его появлению.

2. Идентификация.

Далее необходимо определить причины риска и его вид. Различают экономический, технологический, спекулятивный, чистый, финансовый риск и т.п. От этого этапа зависит корректность дальнейших действий, направленных на преодоление рискованной ситуации.

3. Оценка.

Оцениваем риск, какие угрозы он несет для предприятия, серьезность последствий, а также принимаем решение по использованию методов для решения этой проблемы.

4. Контроль.

Следующий этап – это выбор конкретных действий по преодолению риска.

Существуют следующие методы:

1. Предотвращение риска. Уклонение от риска является наиболее эффективным и одновременно наиболее важным методом. Избегание риска означает фактическое уклонение от деятельности, связанной с большим процентом возникновения риска [2, с. 89].

2. Уменьшение риска. В ситуации, когда уклонение от риска невозможно, возникает потребность использования других способов антирискового характера. Один из таких способов – это превентивные меры. Однако такая политика требует значительных финансовых расходов и приобретения разнообразных технических средств.

3. Ограничение риска. В ситуации, когда, несмотря на все предупредительные меры, угроза рискованного события возрастает, разрабатывают мероприятия, направленные на локализацию риска. Они имеют, как правило, репрессивный характер.

Таким образом, рассмотрев все возможные методы по управлению рисками, можно сделать следующие выводы:

1. Управление рисками должно входить в общеорганизационный процесс управления, для этого следует разработать свою стратегию и тактику поведения по эффективному управлению рисками.

2. Необходимо периодически пересматривать способы и мероприятия по эффективному управлению рисками.

3. Риск обязательно должен быть рассчитан до максимально допустимой границы, так как предпринимательство без риска не существует. Наибольшую прибыль приносят, как правило, рыночные операции с наибольшей вероятностью возникновения риска. Важно не бояться ошибок в своей предпринимательской деятельности и не повторять их, используя накопленный опыт по преодолению рискованных ситуаций.

Список использованной литературы

1. Козин В.Н. Как работать над управленческим решением. Системный подход / В.Н. Козин, С.В. Литягина. – М.: КноРус, 2016. – 190 с.

2. Кондратьев Э.В. Теория и практика развития управленческого персонала предприятия: монография / Э.В. Кондратьев. – М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 396 с.

3. Тебекин А.В. Методы принятия управленческих решений / А.В. Тебекин. – М.: Юрайт, 2014. – 572 с.

УДК 65.012

Олексина Алина Сергеевна

студент

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** раскрыто значение процесса информационного обеспечения деятельности предприятия, выделены особенности процесса информационного обеспечения деятельности предприятия.*

***Ключевые слова:** информация, информационное обеспечение, особенности информационного обеспечения, управление информацией.*

***Annotation:** the importance of the information support process of the enterprise is disclosed, the processes of information support of the enterprise activities are highlighted.*

***Keywords:** information, information support, features of information support, information management.*

В условиях формирования рыночной экономики Луганской Народной Республики достаточно актуальной является тема информационного обеспечения деятельности предприятий. Особая роль информации и информационного обеспечения в деятельности предприятий обусловлена их непосредственным участием в любых экономических процессах и постоянно растущим уровнем информатизации рыночной среды и общества в целом.

Современный этап развития экономики требует использования научно обоснованных методов сбора, анализа, обработки и применения информации и её взаимосвязанных форм, что должно способствовать формированию потенциальных информационных

ресурсов предприятия и последовательной реализации направлений его развития [1, с. 72].

Проблемам исследования информации и интеллектуальных ресурсов в процессе деятельности предприятий, в обеспечении их конкурентоспособности, а также роли информационных технологий в процессе управления предприятием посвящены исследования отечественных и зарубежных исследователей, таких как: В.В. Александров, А.В. Васильков, Э.П. Голенищев, Г.И. Гольдгамер, Н.З. Емельнова, В.А. Ивлев, Н.А. Криницкий, А.А. Мироедов, Л.В. Путькина, А.М. Чандра и другие [4, с. 35]. Однако стоит отметить, что недостаточно рассмотрен вопрос особенностей процесса информационного обеспечения деятельности предприятия в современных условиях.

Основной проблемой работы с информацией на предприятиях Луганской Народной Республики является информационный дефицит: не владеют информацией о рынке или имеют лишь частичные данные.

Особенности информационного обеспечения деятельности предприятия является:

- высокая информационная асимметрия информационного пространства;

- предприятия четко прослеживают низкий уровень специальной подготовки в производстве и профессиональном использовании бизнес-информации [2, с. 80].

Управление и контроль процесса информационного обеспечения деятельности предприятия также имеет свои особенности. Необходимо управлять процессом информационного обеспечения деятельности и способом её получения, распространением и использованием. При этом нужно своевременно выявлять потребности в информации в каждом подразделении и на каждом уровне, постоянно изучать документацию и создавать организованную систему управления полученными данными [3].

Таким образом, можно выделить следующие особенности информационного обеспечения деятельности предприятия:

- взаимообусловленность источников информации, обеспечивает целостность информационного массива, который используется в процессе стратегического управления предприятием;

- сбалансированность внешних и внутренних источников информации, что будет способствовать полноте и непротиворечивости информационного обеспечения деятельности предприятия;

- правомочность информации, что сказывается на её достоверности;

– открытость внутренней информации предприятия, повышает информационную прозрачность и «качество» информационной среды предприятий;

– системность информационных источников, сказывается в целенаправленной, упорядоченной и сознательной работе с информацией и обеспечивает её релевантность в контексте подготовки и реализации стратегических решений [5].

Предприятию необходимо постоянно управлять процессом информационного обеспечения деятельности предприятия и контролировать его. В таком случае управление предприятием будет эффективным и своевременным, что обеспечит его стабильную деятельность.

Список использованной литературы

1. Бармаков Б. Роль информационного обеспечения в управлении компанией / Б. Бармаков // Управление компанией.– №2. – 2007. – С. 70–76.

2. Вдовин В.М. Информационные технологии в финансово-банковской сфере: учеб. пос. / В.М. Вдовин, Л.Е. Суркова. – М.: Дашков и К, 2012. – 304 с.

3. Голенищев Э.П. Информационное обеспечение систем управления / Э.П. Голенищев, И.В. Клименко. – М.: Феникс, 2016. – 320 с.

4. Информационные системы в экономике. – М.: Вузовский учебник, 2015. – 416 с.

5. Ясенев В.Н. Информационные системы и технологии в экономике: учеб. пос. для студентов ВУЗов / В.Н. Ясенев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 560 с.

УДК [331.5: 311.21](470+571) – 047.44

Павленко Екатерина Андреевна
студент

Научный руководитель: Скороход Наталья Николаевна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА РФ

Аннотация: рассмотрена динамика и тенденция снижения уровня безработицы в РФ. Дана статистическая оценка современного состояния рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, численность и состав рабочей силы, уровень безработицы, занятое население, численность безработных, занятое население по видам экономической деятельности.

Annotation: in the publication the dynamics and the tendency of decrease in the level of unemployment in the Russian Federation are considered. A statistical evaluation of the current state of the labor market is given.

Keywords: labor market, number and composition of labor force, unemployment rate, employed population, number of unemployed, employed population by types of economic activity.

Статистический анализ рынка труда является актуальным, так как такие проблемы, как занятость населения, безработица, конкурентоспособность рабочей силы и, в целом рынок труда, важны для экономики страны.

На сегодняшний день уровень безработицы в Российской Федерации составляет около 5,5%. Такой достаточно низкий уровень характеризует о положительных трансформациях в экономике страны.

Рассмотрим динамику уровня безработицы в России в период с 2000 по 2016 год.



Рис. 1 – Уровень безработицы населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за год, %

Из рисунка 1 видно, что наибольший пик безработицы приходится на 2000 год, где его значение достигло 10,6%. Скорее всего это связано с имеющимся в то время кризисом в стране. Затем наблюдается спад до января 2008 года (показатель составил 6,2%), после чего вновь наблюдается резкий скачек вверх. Точно сказать нельзя, с чем это было связано, однако можно предположить, что на увеличение данного показателя повлияли проводящиеся в это время многочисленные социальные реформы. В 2009 году снова наблюдается увеличение показателя, что связано с уже описанным мировым финансовым кризисом. Так, в 2009 году уровень безработицы достиг 8,3%, после чего начал постепенно снижаться до 2014 года, когда достиг своего минимального значения, равного 5,2%. С 2014 до 2016 года уровень безработицы вырос незначительно, а именно до 5,5%.

Проведенный анализ по федеральным округам Российской Федерации показал, что самый низкий уровень безработицы отмечается в Центральном федеральном округе (3,5%), самый высокий – в Северо-Кавказском федеральном округе (11,0%).

Рассмотрим численность и состав рабочей силы в возрасте 15-72 лет в Российской Федерации. Численность занятого населения в январе 2017 г. составила 71629 тыс. чел., численность безработных – 4288 тыс. чел. Среди безработных (по методологии МОТ) доля женщин в январе 2017 г. составила 47,3%, городских жителей – 63,0%, молодежи до 25 лет – 19,8%, лиц, не имеющих опыта трудовой деятельности – 23,1%.

Федеральная Служба Государственной Статистики также публикует распределение занятого населения по видам экономической деятельности на основной работе.

В таблице 1 представлены данные о занятости населения по видам экономической деятельности с учетом двухполюсной системы В. Иноземцева и Г. Батищева.

Таким образом, структура российской экономики претерпела следующие изменения:

– доля занятого населения в субъект-объектном секторе снизилась с 48,9% до 43,2%;

– доля занятого населения в субъект-объектном секторе снизилась с 48,9% до 43,2%;

– доля занятого населения в субъект-субъектном секторе повысилась с 47,8% до 52,2%.

Таблица 1 – Распределение занятого населения по видам экономической деятельности на основной работе, в среднем за год, %

Субъект-объектный сектор	2005 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Сельское и лесное хозяйство	10,1	7,7	6,7	6,7
Добыча полезных ископаемых	1,8	2,0	2,1	2,2
Обрабатывающие производства	18,2	15,2	14,3	14,4
Производство электроэнергии, газа и воды	2,9	3,3	3,2	3,2
Строительство	6,7	7,2	7,6	7,2
Транспорт и связь	9,2	9,3	9,5	9,5
Итого	48,9	44,7	43,4	43,2
Субъект-субъектный сектор	2005	2010	2015	2016
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта, гостиницы и рестораны	17,1	17,5	18,4	18,5
Финансовая деятельность	7,4	8,4	9,4	9,2
Гос. управление и обеспечение военной безопасности	7,2	8,1	7,4	7,4
Образование	9,2	9,4	9,2	9,2
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	6,9	7,9	7,9	7,9
Итого	47,8	51,3	52,3	52,2
Др. виды экономической деятельности	3,3	3,9	4,3	4,3
ВСЕГО	100	99,9	100	99,7

Таким образом, российский рынок труда характеризуется тем, что за последние 16 лет наблюдается положительная тенденция снижения уровня безработицы до 5,5% в 2016 г. Происходит постепенное наращивание субъект-субъектного сектора, т.е. сферы услуг. В результате происходящих процессов общество из производительного снова возвращается в состояние потребительного, и в экономике государства активно увеличивается доля валового продукта и занятости населения в сфере услуг, что соответствует мировым тенденциям. Более половины населения начинает получать доходы и развиваться за счет сферы услуг и обращения, т.е. доходы от этой сферы замещают поступления от производственной сферы, осуществляется так называемая «сервисизация экономики».

Список использованной литературы

1. Федеральная служба государственной статистики:
[Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gks.ru

УДК 658.155

Павлюк Светлана Степановна

студент

Научный руководитель: Худолей Александр Владимирович

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ВЫРУЧКИ И ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в публикации рассмотрены проблемы управления формированием выручки и финансовых результатов деятельности предприятий торговли. Раскрыты подходы к ценообразованию, а также основные направления развития основных функций управления доходами.

Ключевые слова: выручка, прибыль, торговая наценка, бюджетирование.

Annotation: the publication considers the problems of managing the formation of revenues and financial performance of trading enterprises. Approaches to pricing, as well as the main directions of development of the basic functions of revenue management, are disclosed.

Keywords: revenue, profit, trading margin, budgeting.

Конечным результатом, который создает торговому предприятию финансовые ресурсы, необходимые для расширения его деятельности, формирования его устойчивости и конкурентоспособности на рынке товаров и услуг, является прибыль. Именно на основе полученной прибыли каждое коммерческое предприятие выполняет свои функции, направляя средства на собственное развитие, на социальные нужды, в фонд материального поощрения и на другие цели. Поэтому в современном хозяйствующем механизме прибыль становится не только важным показателем, но и целью работы всех рыночных структур.

Прибыль в обобщенном виде отражает результаты хозяйствования, производительность затрат живого и

овещественного труда и потому служит важной экономической характеристикой эффективности работы предприятия. Она занимает центральное место в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью [1].

Основной (операционной) деятельностью торгового предприятия является реализация товаров. Прибыль от реализации может рассчитываться двумя способами:

– по сокращенной схеме баланса прибыли от реализации:

$$\text{Пр} = \text{ВП} + \text{ПОД} - \text{ПОР} \quad (1)$$

где: Пр – прибыль от реализации; ВП – валовая прибыль (реализованная наценка); ПОД – прочие операционные доходы; ПОР – расходы на сбыт, административные и прочие операционные расходы.

– по развернутой схеме, когда в составе расходов учитываются и расходы на приобретение товаров:

$$\text{Пр} = \text{ЧО} - \text{СП} + \text{ПОД} - \text{ПОР} \quad (2)$$

где: Пр – прибыль от реализации; ЧО – чистая выручка (оборот) от реализации товаров; СП – себестоимость приобретения товаров (закупочная цена) [2].

Источником образования валовой прибыли выступает разница между розничными и оптовыми ценами на продаваемый товар. Эта разница сама выполняет функцию цены торговой услуги. Если разница между розничной и оптовой ценой выражена в процентах к розничной цене, то она называется торговой скидкой, а в процентах к оптовой цене – торговой надбавкой (наценкой).

В связи с переходом к свободному ценообразованию торговые предприятия имеют возможность определить необходимый для них уровень торговых скидок, исходя из затратного или рыночного подхода.

Затратный подход в ценообразовании предусматривает включение в объем валового дохода расходов на сбыт, административных и прочих операционных расходов и прибыли от реализации по их уровням в процентах к товарообороту. Этот подход к формированию уровня валового дохода с единицы товара, на наш взгляд, не заинтересовывает предприятия торговли в снижении уровня затрат и поэтому не эффективен.

Рыночные подходы к установлению уровня скидки предполагают учет спроса покупателей на данный товар, уровня конкуренции и других факторов.

Управление доходами от основной деятельности дает возможность выявить степень их влияния на общий доход торгового предприятия и достичь устойчивого развития в нестабильной среде.

Особенностью деятельности торговых предприятий является то, что товары могут быть отгружены, находиться в запасах и быть реализованными в различных условиях и форм оплаты (за наличный расчет, платежными карточками, с рассрочкой платежа и т.п.), что влияет на момент признания дохода. Это требует построения слаженной системы учета доходов и финансовых результатов торговой деятельности.

Учитывая приоритеты управленческой направленности учета доходов от основной деятельности предприятий необходимо обеспечить сочетание функций планирования (прогнозирования), учета и контроля доходов торговых предприятий. Это требует разработки и внедрения системы бюджетирования доходов (годовых, квартальных, месячных). Составление бюджетов доходов и отчетов об их выполнении обеспечит реализацию таких задач в процессе управления доходами как планирование доходов; обеспечение управленцев необходимой оперативной информацией для принятия решений на основе контроля и анализа получения доходов; своевременное выявление недостатков в операциях, связанных с получением доходов; оценка и контроль деятельности хозяйственных сегментов (производственных подразделений) по их вкладу в общий доход; поиск лучших вариантов управления доходами.

Список использованной литературы

1. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: под ред. А.Н. Соломатина. – СПб.: Питер, 2009. – 560 с.
2. Лень В.С. Формирование статей затрат обращения торговых предприятий Украины / В.С. Лень // Торгово-экономический журнал, 2017. – Том 4. – №1. – С. 65–72.

Пальчуковская Анастасия Евгеньевна
магистрант

Научный руководитель: Заика Ирина Петровна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

***Аннотация:** автором рассмотрены правовые, экономические аспекты категории «занятость населения», а также принципы формирования государственной политики занятости.*

***Ключевые слова:** занятость населения, право на труд, потребность.*

***Annotation:** the author considers the legal, economic aspects of the category «employment», as well as the principles of formation of the state employment policy.*

***Keywords:** employment, the right to work, the need.*

Достижение высокого уровня занятости – одна из основных целей макроэкономической политики государства. Экономическая система, создающая дополнительное количество рабочих мест, ставит задачу увеличить количество общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить материальные потребности населения.

Таким образом, занятость является важнейшей характеристикой экономики и благосостояния населения страны, одновременно представляя собой экономическую и правовую категорию, также социальную проблему.

Занятость населения – это общественно полезная деятельность граждан, связанная с удовлетворением личных и общественных потребностей, приносящая, как правило, заработок [1, с. 51].

Как экономическая категория занятость – это совокупность отношений на рынке труда по поводу участия населения в трудовой деятельности; выражает меру его включения в труд, степень удовлетворения общественных потребностей в работах и потребностей в оплачиваемых рабочих местах, в получении дохода [2, с. 134].

Правовое содержание занятости заключается в том, что труд является естественным правом человека и это право гарантируется

гражданину страны государством. В соответствии со ст.30 Временного Основного Закона (Конституции) Луганской Народной Республики, каждый гражданин имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного законом минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы [3]. Следовательно, занятость как социально-экономическая категория синтезирует совокупность отношений относительно участия людей в общественном производстве и связанная с обеспечением масштабов, условий и форм включения людей в общественно полезный труд, с процессами формирования, деления и использования трудовых ресурсов. Занятость показывает, насколько работоспособное население обеспечено рабочими местами в системе разделения общественного труда, а также уровень социальной защиты в реализации права на труд.

Основными принципами занятости являются: а) добровольность труда, свободное распоряжение гражданами своими способностями к производительному и творческому труду. Принуждение к труду, дискриминация не допускаются. Незанятость граждан не служит основанием для их привлечения к административной или иной ответственности. Этот принцип позволяет человеку свободно выбирать тот или иной вид деятельности, место и форму приложения своих способностей; б) ответственность государства за создание условий для реализации прав граждан на труд и свободно избранную занятость. Государство должно содействовать желаниям и усилиям людей приобрести соответствующую профессию и квалификацию, заняться тем или иным видом деятельности, используя косвенные меры – экономические, законодательные, социальные; в) поощрение работодателей, создающих новые рабочие места, что снижает безработицу; г) комплексный подход к решению проблем занятости, включая координацию усилий органов власти всех уровней, взаимодействие механизмов государственного регулирования и рыночного саморегулирования, использование финансовых возможностей бюджетной системы, средств предприятий, общественных объединений и граждан; д) достижение экономической и социальной эффективности от принимаемых программ.

Таким образом, занятость как экономическая и правовая категория представляет собой общественно полезную деятельность граждан, связанную с удовлетворением личных и общественных потребностей, приносящую доход работнику.

Список использованной литературы

1. Жулин Е.Г. Экономика труда (раздел 6.1. Социально-экономическая сущность занятости населения). Сайт: студенческая библиотека) / Е.Г. Жулин. – М.: 2010. – 208 с. [Электронное издание] Режим доступа: <http://studlib.com/content/category/8/27/33/> (дата обращения: 15.02.2018).

2. Горелов Н.А. Антикризисное управление человеческими ресурсами: учеб. пос. / Н.А. Горелов. – СПб.: Питер, 2010. – 432 с. [Электронное издание] Режим доступа: <https://books.google.ru/books?id=8j5jsrNGE7EC&pg=PA134&lpg=PA134&dq#v=onepage&q&f=false> (дата обращения: 22.02.2018).

3. Временный основной Закон (Конституция) Луганской Народной Республики (с изменениями, внесенными Законами Луганской Народной Республики от 24.09.2014 №22-I, от 03.12.2014 №1-II, от 03.03.2015 №11-II) – Режим доступа: <https://glava-lnr.info/content/konstituciya> (дата обращения: 24.02.2018).

УДК 65.012

Панченко Людмила Алексеевна

к. э. н., доцент

Воронкова Валерия Игоревна

магистрант

Луганский национальный аграрный университет

КОНТРОЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КАК ЗАЛОГ УСТОЙЧИВОГО ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ

***Аннотация:** в публикации рассматриваются вопросы необходимости контроля дебиторской задолженности.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, контроль, долг, дебитор.*

***Annotation:** the publication examines the issues of the need to control receivables.*

***Keywords:** receivables, control, debt, debtor.*

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, причитающихся предприятию со стороны юридических и физических лиц, которые являются его должниками. По сути, она является активом предприятия, поэтому очень важно держать её под контролем. В противном случае компания неизбежно столкнется с постоянным и неуправляемым ростом задолженности [2].

Исследование отечественного опыта управления дебиторской задолженностью достаточно полно раскрыто такими специалистами, как Е. Ларионова, С. Садовский. Их работы были проведены на базе двадцати четырех предприятий и организаций в двенадцати различных отраслях народного хозяйства. Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы:

– примерно одна треть исследуемых организаций в своей работе использует предоставление скидок клиентам в зависимости от срока поступления оплаты и связывает этот срок с объемом поставленной продукции;

– семьдесят девять процентов пытаются контролировать объем дебиторской задолженности, но при этом лишь сорок два процента анализируют сроки дебиторской задолженности.

Проведенный опрос о применяемых методах воздействия на дебиторов, в случае нарушения ими своих обязательств, показал, что тридцать восемь процентов организаций пользуются штрафными санкциями и обращаются в арбитражный суд. Двадцать пять процентов пытаются провести переговоры с дебиторами насчет оплаты, двадцать пять процентов приостанавливают работу по заключенным договорам с данными дебиторами. Восемь процентов идут на изменения ранее оговоренных условий оплаты, например, переходят на полную или частичную предоплату, а двадцать один процент вообще не применяют никаких методов воздействия [3].

Исходя из проведенных исследований с целью усиления контроля за состоянием задолженности, на наш взгляд, необходимо сформировать регулярную отчетность, чтобы видеть историю платежей, что позволит быстро предоставлять четкую информацию руководству предприятия. Некоторые бухгалтерские программы уже включают в себя специальный модуль управленческого учета, который позволяет формировать информацию о задолженности с необходимой детализацией. А отдельные бухгалтеры консолидируют информацию, интегрированную с учетной программой, в специально разработанных для этого таблицах.

Обобщив результаты исследования, считаем целесообразным для контроля дебиторской задолженности составлять реестр «старения» дебиторской задолженности. Он покажет, у каких покупателей долги возникли недавно (и необходимо принимать активные меры по их погашению), а у каких существует старая задолженность (и необходимо передавать дело в суд или списать долг, поскольку вероятность возвращения долга низкая). Некоторые программные продукты предлагают для этого специальный отчет «Дебиторская задолженность по срокам», где долги будут

отсортированы по датам возникновения: до семи дней, от одного до двух недель, от двух недель до месяца, от одного до двух месяцев и более двух месяцев. А какие категории считать свежими или старыми будет решать само предприятие (это зависит от вида бизнеса) [1].

За контролем дебиторской задолженности должен отвечать определенный сотрудник – менеджер, который зачастую считают, что его единственная задача – это оформить заказ и договор. Избежать такого положения дел на наш взгляд можно, если поставить вознаграждение продавца в зависимость от оплаты клиентами договоров или от удельного веса дебиторской задолженности в его продажах. Для этого нужен алгоритм расчета вознаграждения, в котором будут учтены как объемы личных продаж и уровень выполнения плана, так и результаты работы менеджеров с дебиторской задолженностью. Аналогично устанавливаются и штрафные санкции.

Одно из ключевых правил менеджмента гласит: «хочешь управлять, начни измерять». Именно поэтому при управлении «дебиторкой» так важно проводить периодический анализ её показателей.

Без должного контроля над задолженностями невозможно достичь эффективной работы предприятия и стабильного финансового положения.

Список использованной литературы

1. Алиев Т. Погашения заборгованостей: як налагодити внутрішньогосподарський контроль / Т. Алиев // «Проблемні заборгованості: облік, врегулювання, списання». – №11. – Листопад, 2016. – с. 20.
2. Горбулин В.Д. Дебиторская и кредиторская задолженность. Особенности бухгалтерского и налогового учета / В.Д. Горбулин, О.Н. Фокина. – М.: ГроссМедиа Ферлаг: РОСБУХ, 2013.
3. Ларионова Е. Итоги исследования по теме «Управление оборотными активами» / Е. Ларионова, С. Садовский. – Консультационная группа «Воронов и Максимов», 2013.

УДК: 339.137.2.01(78)

Пахоля Анастасия Сергеевна
магистрант

Научный руководитель: Заруцкий Иван Демьянович

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ АГРАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация: рассмотрены теоретические основы стратегического планирования на предприятии АПК. Выделены основные уровни стратегии и проблемы их внедрения.

Ключевые слова: стратегическое планирование, конкуренция, концепция, стратегия, сельскохозяйственное предприятие.

Annotation: considered the theoretical foundations of strategic planning at the agricultural enterprise. The main levels of the strategy and the problems of their implementation are singled out.

Keywords: strategic planning, competition, concept, strategy, agricultural enterprise.

В современных условиях отечественные аграрные предприятия сталкиваются с целым рядом проблем обусловленных кардинальными изменениями во внешней среде функционирования, произошедшими за последние три года. Разрыв большинства экономических связей и необходимость активизации и наращивания их потенциала при одновременном преодолении неопределенности внутреннего состояния и внешней деятельности и повышении предсказуемости их функционирования, в значительной степени повышают роль стратегического планирования на уровне конкретных сельскохозяйственных предприятий.

Данные обстоятельства обуславливают актуальность разработки эффективной конкурентной стратегии в аграрном секторе Республики.

Переходя непосредственно к основной части нашего исследования, стоит отметить, что стратегии предприятия должны быть построены по иерархическому принципу. При этом уровни стратегий, комплексность, их интеграция очень различные в зависимости от типа и размера предприятия.

Обобщая современные научные исследования, мы можем констатировать, что на сегодня существуют три уровня стратегий:

первый уровень – базовые стратегии, второй – конкурентные стратегии, третий – функциональные (операционные) стратегии.

Рассматривая первый уровень – базовые стратегии стоит обратить внимание на точку зрения О. Виханского и А. Наумова [1] которые предлагают выделять базисные стратегии, отражающие различные подходы к развитию фирмы и связаны с изменением состояния ассортимента производимой продукции, рынков, отрасли, положения фирмы внутри отрасли, технологий и т.д. К данным стратегиям авторы относят стратегии концентрированного роста, стратегии интегрированного роста, стратегии диверсификации.

Вместе с тем, стоит отметить, что рассмотренные стратегии применимы для условий устойчиво развивающихся крупных промышленных предприятий, функционирующих в условиях относительно стабильной экономической среды. Рассматривая, адаптацию западных концепций стратегического развития фирм (предприятий) к производственным формированиям отечественного аграрного сектора, следует отметить, что процесс такой адаптации будет значительно затруднен в силу того, что данные концепции, во-первых, разработаны применительно к макроэкономическим условиям стран с развитой экономикой. Во-вторых, ориентированы на довольно крупные производственные единицы с довольно высокой степенью концентрации капитала. В-третьих, данные концепции практически не раскрывают особенностей стратегического поведения предприятий в условиях кризиса и дефицитности финансовых ресурсов, характерные для современной отечественной экономики.

Переходя к рассмотрению сущности конкурентных стратегий, стоит обратить внимание на исследования М. Портера, который благодаря своей книге «Конкурентная стратегия» стал родоначальником нового этапа в рассмотрении и толковании стратегии как базового понятия [2]. Отныне стратегия предприятия рассматривается только в контексте конкурентной для него среды, и любой достигнутый предприятием результат обуславливается выбором стратегии для обеспечения конкурентного преимущества и выполненным позиционированием.

В конечном итоге конкурентная стратегия аграрного предприятия должна быть направлена на решение двух взаимосвязанных задач. Во-первых, реализации имеющихся на данный момент у предприятия конкурентных преимуществ. Во-вторых, повышению темпов экономического роста предприятия и нивелированию отрицательного влияния факторов внешней маркетинговой среды. Реализация этих двух задач раскрывает основное значение конкурентной стратегии.

Список использованной литературы

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник / О.С. Виханский. – 2-е изд.– М.: Гардарика, 2005. – 296 с.
2. Портер Е. Майкл Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Юркова Е. Концептуальные подходы к проблеме конкуренции в системе агробизнеса в современных условиях / Е. Юркова // Предпринимательство, 2008. – №2.

УДК 338.24

Перегудов Артем Олегович

магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: статья посвящена научному обоснованию теоретических аспектов определения сущности понятия «экономическая политика предприятия» и её составляющих в условиях динамических изменений экономической среды.

Ключевые слова: экономическая политика, деятельность предприятия, государство, конкуренция.

Annotation: The article is devoted to the scientific substantiation of the theoretical aspects of defining the essence of the concept of economic policies of the enterprise and its components in terms of dynamic changes in the economic environment.

Keywords: economic policy, enterprise activity, state, competition.

Базовым элементом направленности деятельности предприятия является его экономическая политика, на основе которой строятся взаимоотношения.

По мнению Ю. Лукашевич, формирования экономической политики предприятия является важнейшей задачей его функционирования на перспективу. Предприятиям в условиях жесткой конкуренции и ситуации быстро меняется, приходится не только концентрировать внимание на состоянии внутренней среды

предприятия, но и разрабатывать долгосрочную политику, которая позволяла бы им вести деятельность адекватно внешним изменениям. Стабильность деятельности предприятия, достижения конкурентных преимуществ, укрепления позиции предприятия на рынке – все это достигается путем внедрения рационально и взвешенно разработанной экономической политики предприятия [1].

Одним из основных направлений повышения эффективности деятельности предприятия является разработка и реализация экономической политики. Для того чтобы говорить о возможных направлениях развития предприятия за счет реализации экономической политики, стоит подробнее остановиться на современных подходах к пониманию этой экономической категории.

Широко распространено мнение, что категория «экономическая политика» является прерогативой государства и государственных органов власти. Так, в экономических словарях даны определения политики, как деятельности исключительно государства и государственных учреждений в соответствии с целями и интересами страны [2].

Широко распространено мнение, что категория «экономическая политика» является прерогативой государства и государственных органов власти. Так, в экономических словарях даны определения политики, как деятельности исключительно государства и государственных учреждений в соответствии с целями и интересами страны [2]. В соответствии с этим подходом экономическая политика делится на финансово-кредитную, налоговую, социальную, промышленную, инновационную, инвестиционную, структурную и др. В то же время, теми же авторами признается, что предприятие может осуществлять, например, собственную маркетинговую политику [3]. Такой подход исключает возможность предприятий самостоятельно определять цели, а затем и разрабатывать стратегию, и вступает в противодействие с принципами свободного хозяйствования.

В экономической литературе уже прижилась категория «политика» в сочетании с такими определениями, как кадровая, ассортиментная, финансовая, ценовая, инновационная, инвестиционная и другие.

Однако все названные виды политики является, по сути, составляющими общей экономической политики предприятия, характеризуются следующими двумя признаками:

1. Экономическая политика предприятий формируется как инструмент реализации стратегии предприятия.

2. Экономическая политика предприятия состоит из отдельных составляющих (элементов), в основе которых находится принцип использования определенного экономического ресурса (труд, сырье, финансы, технология, информация и другие) [3].

Если исследовать категорию «политика» на уровне государства, то такая политика всегда имеет социальную направленность. На уровне производственно-экономических систем наиболее важными социальными факторами являются потребительская и общественное мнение о предприятии и его продукт или услугу в целом.

Отметим, что причина, по которой категория «экономическая политика предприятия» пока не нашла своего достойного места в отечественной науке и прикладной экономике, заключается в чрезмерном законодательном и нормативном регулировании хозяйственной деятельности предприятий.

В большинстве случаев понятие «экономическая политика» применяется для определения направлений экономической деятельности страны, в пределах предприятия часто используется понятие «экономическая стратегия». По нашему мнению, термин «экономическая политика» должен иметь место в процессе управления хозяйственно-экономической деятельностью предприятия, поскольку экономическая политика понятие более широкое, чем экономическая стратегия. Экономическая стратегия, в свою очередь, выступает как составляющая экономической политики.

Таким образом, экономическая политика развития предприятий – это система положений и элементов, обусловленные интересами и потребностями определенных категорий индивидуумов или их групп, которые определяют особенности хозяйственно-экономической деятельности предприятия и влияющих на состав и характеристики элементов внутренней среды предприятия и его взаимодействие с субъектами внутренней и внешней среды с целью удовлетворения потребностей потребителей конкретной отрасли экономики.

Список использованной литературы

1. Золотогоров В.Г. Энциклопедический словарь по экономике / В.Г. Золотогоров. – Мн.: Польша, 2007. – 571 с.

2. Савина Г.Г. К вопросу адаптивного функционирования производственных систем в контексте их социально-экономического развития / Г.Г. Савина // Экономика предприятия, 2015. – С. 125–127.

3. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: Монографія / В.В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон.ун-т, 2012. – 302 с.

УДК 334.012

Петуненко Наталья Викторовна

магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрены этапы управления финансовой устойчивостью предприятия. Определены элементы механизма управления финансовой устойчивостью предприятия.*

***Ключевые слова:** аналитическое обеспечение, управление финансовой устойчивости, финансовые результаты, доходы, расходы, торговое предприятие, механизм.*

***Annotation:** considered the questions of forming of mechanism of management financial stability of enterprise are considered in the article. The elements of mechanism of management financial stability of enterprise are certain.*

***Keywords:** analytical providing, management of financial stability, financial results, profits, charges, point-of-sale enterprise, mechanism.*

В условиях существенных изменений экономического пространства проблема управления финансовой устойчивостью предприятия приобретает приоритетный характер. Решения данной проблемы требует совершенствование механизма управления финансовой устойчивостью предприятия, что позволит обеспечить эффективность его управления. Эффективное управление финансовой устойчивостью предприятия на любом уровне экономической системы включает отдельные этапы:

- мониторинг изменений финансовой стойкости;
- определение проблем обнаруженных изменений;
- разработка мероприятий, которые обеспечивают заданный уровень финансовой устойчивости;
- оценка возможностей и полномочий для реализации принятых решений;
- внедрения разработанных заданий и решений;
- контроль за реализацией решений и заданий.

Реализация отмеченных этапов управления финансовой устойчивостью предприятия базируется на определенном механизме.

Исследование механизма управления финансовой устойчивости предприятия предусматривает наличие и анализ трех составляющих: финансового механизма, механизма управления и финансовой устойчивости предприятия. Следовательно, исследованию основных этапов и элементов механизма управления финансовой устойчивости предприятия предшествует определение содержания и сущности понятия «финансовый механизм». Отмеченная экономическая категория используется для описания явлений в разных сферах жизнедеятельности, как экономической, так и в политической и социальной. Отсюда составными частями финансового механизма является: финансовый механизм предприятий, финансовый механизм некоммерческих организаций и учреждений и другой. О.М. Ковалюк указывает, что «...финансовый механизм – это система финансовых форм, методов, рычагов и инструментов, которые используются в финансовой деятельности государства и предприятий при соответствующем нормативном, правовом и информационном их обеспечении, в контексте соответствующей финансовой политики на микроэкономическом и макроэкономическом уровнях» [1].

Учитывая исследования определения финансового механизма, по нашему мнению, финансовый механизм предприятия – это система форм, методов и инструментов, которые применяются в финансовой деятельности для обеспечения функционирования всех сфер и направлений, путем операции финансовыми ресурсами с учетом экономических интересов субъектов ведения хозяйства.

Основными элементами финансового механизма является: финансовые отношения как объект финансового управления, финансовые рычаги, финансовые методы нормативно-правовое и информационное обеспечение. Таким образом, под механизмом управления следует понимать целостную систему организационных и экономических элементов, которые обеспечивают взаимосвязь всех элементов для достижения стратегических целей предприятия.

Механизм управления финансовой устойчивостью предприятия можно представить как совокупность взаимосвязанных блоков:

– блок финансирования, который включает систему привлечения финансовых активов, с учетом условий привлечения и основных источников, к которым относятся собственные, кредитные и привлеченные средства;

– блок распределения финансовых активов, которое включает систему использования финансовых активов предприятия, учитывая основные виды расходов предприятия, в том числе операционные, финансовые и инвестиционные;

– совокупность элементов, регулирующих процесс привлечения, распределения и использования финансовых активов, учитывая оперативную, тактическую и стратегическую оценку финансовой устойчивости предприятия, соблюдая основные функции механизма управления.

Таким образом, механизм управления финансовой устойчивостью предприятия представляет собой неотъемлемую часть механизма финансирования хозяйствующих субъектов. В рамках механизма управления финансовой устойчивостью предприятия складываются отдельные финансовые отношения по поводу привлечения, распределения и использования финансовых активов, расчетов, с государством, организациями, сотрудниками и другими контрагентами. Данный механизм помогает сосредотачивать и распределять финансовые активы, необходимые для осуществления деятельности предприятия за основными направлениями, и обеспечивать стабильность при условии влияния внешних факторов, в том числе налоговой системы, и кредитно-банковской сферы.

Список использованной литературы

1. Масленников Е.И. Методологические и практические исследования системы управления финансовой устойчивостью предприятия [моногр.] / Е.И. Масленников. – Одесса: Пресс-курьер, 2015. – 316 с.

2. Инновационная экономика: теоретические и практические аспекты: [моногр.]; Вып. 1; ред. д.э.н., доц. Е.И. Масленникова. – Одесса: Гринь Д.С., 2016. – Вып. 1. – 854 с.

УДК 338.2

Пилавов Александр Манолисович
магистрант

Бессмертная Вита Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассматривается сущность и особенности стратегии развития предприятия; перечисляются основные виды стратегий развития предприятия.*

***Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегия, стратегия развития.*

***Annotation:** the essence and features of enterprise development strategy are considered; lists the main types of enterprise development strategies.*

***Keywords:** strategic management, strategy, development strategy.*

В условиях быстроизменяющейся внешней среды для обеспечения стабильной прибыльной деятельности предприятия необходимо разрабатывать стратегию развития предприятия, постоянно совершенствовать её. Только в таком случае предприятие сможет противостоять угрозам внешней и внутренней среды, адаптироваться к изменениям, развиваться в долгосрочной перспективе. Поэтому тематика стратегии развития предприятия является актуальной и практически востребованной.

Современный бизнес, с его жесткой конкуренцией и периодическими потрясениями, требует от менеджеров всех уровней поиска такой стратегии, которая бы гарантировала предприятию, с одной стороны, наиболее эффективное использование ресурсов и, с другой, максимальную устойчивость предприятия в условиях нестабильности факторов внешней среды [1].

Можно выделить две базовые стратегии, выбираемые предприятием, исходя из уровня его экономического потенциала, стадии жизненного цикла предприятия и отрасли, а также позиции, занимаемой на рынке: – стратегия развития; – стратегия выживания.

По мнению Р. Акоффа, развитие – это вопрос не столько касается того, что имеется, сколько того, что может быть сделано с тем, что имеется [2]. Развитие означает перемену состояния. Обычно это понятие используется для обозначения перехода из одного состояния в другое, которое считается лучшим, более эффективным или целесообразным для деятельности.

Стратегия развития предприятия представляет собой долгосрочный план предприятия, охватывающий ключевые сегменты хозяйственной деятельности: маркетинг и сбыт, производство, материально-техническое обеспечение, финансы, систему управления персоналом, организационную структуру управления.

Стратегия развития ориентирована на достижение таких основных целей, как: увеличение доходов и прибыли предприятия, рост показателей рентабельности, увеличение доли рынка, расширение производственной деятельности, рост чистого денежного потока, формирование оптимальной структуры капитала, рост рыночной стоимости компании, обеспечение эффекта синергизма. Реализация этой стратегии связана с поглощением конкурирующих

компаний, с экспансией в новые отрасли и на новые рынки сбыта, привлечением новой клиентуры и разработкой новых продуктов.

Таким образом, стратегия развития предприятия это система долгосрочных целей деятельности предприятия, а также система методов, средств, организационных механизмов и инструментов их достижения с помощью эффективного управления процессами формирования, распределения и использования имеющихся ресурсов (производственных, трудовых, финансовых, информационных, организационных) в условиях нестабильности факторов внешней среды и ограниченности ресурсов.

Целью стратегии развития является выработка и реализация конкретных действий в системе выбранных направлений по улучшению финансово-экономических параметров предприятия с учетом существующих и потенциальных условий и ограничений на ресурсы.

Основные виды стратегий развития представлены на рис. 1.



Рис. 1 – Основные стратегии развития предприятия [3]

При осуществлении стратегического управления руководство предприятия в зависимости от динамики основных показателей деятельности предприятия выбирает на стратегию выживания или стратегию развития необходимо ориентироваться. Если предприятие будет ориентироваться на стратегию развития, то вид стратегии

развития будет определяться в зависимости от типа экономического роста предприятия, этапа его жизненного цикла и направления развития экономического потенциала.

Список использованной литературы

1. Андреева А.А. Виды и элементы стратегии развития предприятия / А.А. Андреева // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева, 2010. – №20. – С. 57–64.
2. Ансофф И. Стратегическое управление; сокр. пер. с англ. – науч. ред., авт. предисл. Л.И. Евенко. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Царикаев А.Ю. Процесс формирования стратегии развития промышленных предприятий / А.Ю. Царикаев // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал, 2011. – №4. – С. 49–57.

УДК 332.14

Рипка Алина Николаевна
аспирант

Научный руководитель: Ткаченко Валентина Григорьевна
д. э. н., профессор, академик
Луганский национальный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛНР И ДНР

***Аннотация:** сделан анализ планирования технического состояния аграрных предприятий в ЛНР и ДНР, а также обоснованы возможности его моделирования в условиях стратегического планирования сельскохозяйственного производства на период до 2035 года.*

***Ключевые слова:** стратегическое планирование, стабильный рост, государственный заказ, система планирования, прогнозирование, техническое развитие производства.*

***Annotation:** analyzes the planning of the technical condition of agricultural enterprises in the LPR and DPR and substantiates the possibilities of its modeling in the conditions of strategic planning of agricultural production for the period up to 2035.*

***Keywords:** strategic planning, stable growth, state order, planning system, forecasting, technical development of production.*

Российская Федерация приступила к созданию реальной основы стратегического планирования развития хозяйственного комплекса на период до 2035 г., начиная с планом такого развития на 2017-2019 гг. это послужит показательным примером для ЛНР и ДНР в осуществлении стратегии планирования экономики.

По проблемам рационального планирования развития экономики стран, регионов и предприятий проводили исследования многие учёные-экономисты, в том числе учёные ЛНР и ДНР.

Анализ хозяйствования стран СНГ свидетельствует о том, что роль стратегического планирования в последние 25 лет была занижена, в результате чего не обеспечивался стабильный рост ВВП, слабо снижалась инфляция, наблюдался высокий уровень безработицы.

Началом всех положительных и негативных процессов являются предприятия, фирмы, хозяйства, так как они являются не только составной частью коллективного, но и всего общественного производства: каждый отдельный работник в процессе производства вступает в отношения с обществом не непосредственно, а через коллектив предприятия. Поэтому связь между личными и общественными интересами опосредует через коллективный интерес предприятия [1, с. 8].

Надо иметь в виду, что предприятие (фирма, хозяйство) является одновременно носителем общенародного и коллективного интересов.

Объектом исследования для выработки предложений по совершенствованию планирования мы определили сельскохозяйственные предприятия ЛНР и ДНР, где в силу исключительных обстоятельств (гражданская война, блокирование ВСУ территорий Донбасса) в системе хозяйствования преобладает государственная собственность, а в сельском хозяйстве действует система государственного заказа и его выполнения на все основные виды продуктов питания для населения.

Многие современные системы планирования технического развития аграрных предприятий ЛНР и ДНР являются ненадежными, с ними трудно осуществлять их взаимодействие с другими системами (например, финансовой). Кроме того, они не являются интуитивно понятными, что особенно важно при нерегулярном использовании.

Качественным методическим инструментом обеспечения маркетинговой и коммерческой деятельности предприятий является SWOT-анализ. По результатам проведенного анализа сильных и слабых сторон системы планирования технического развития

аграрных предприятий ЛНР и ДНР, возможностей и угроз разработана таблица SWOT-анализа.

Сильными сторонами аграрных предприятий ЛНР и ДНР являются значительный земельный банк, технологии производства аграрной продукции, благоприятные природно-климатические условия, выгодное географическое месторасположение, наличие собственных каналов сбыта аграрной продукции, интеллектуальный и социальный капитал, значительный опыт кадров в аграрном производстве.

Имеются слабые стороны: ухудшение производственных показателей деятельности предприятий, игнорирование руководителями аграрных предприятий современных концепций стратегического планирования, нехватка собственных финансовых ресурсов, отсталый уровень технического развития.

Таблица 1 – Оценка технического развития аграрных предприятий ЛНР и ДНР по направлению «Технико-экономическая оснащенность производства»*

Частичные показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.		P _{опт}
	P _i	g _i	P _i	g _i	P _i	g _i	
1.1. Фондовооруженность, тыс.руб. / чел.	41	1	35,2	0,85854	28,3	0,69024	41
1.2. Вооруженность активной частью основных средств, тыс. руб. / чел.	3,9	1	3,2	0,82051	2,1	0,53846	3,9
1.3. Вооруженность прогрессивной техникой, тыс.руб. / чел.	5,1	0,80952	5,8	0,92063	6,3	1	6,3
1.4. Удельный вес автоматизированных линий, %	45	1	45	1	45	1	45
1.5. Уровень механизации производства, %	67	0,95714	69	0,98571	70	1	70
1.6. Степень охвата рабочих механизированным и автоматизированным трудом, %	56	0,96552	57	0,98276	58	1	58
1.7. Наличие автоматизированных производств, шт.	18	0,81818	21	0,95455	22	1	22

*Источники: авторские расчёты на основе статданных Госкомстата ЛНР и ДНР.

Оценки технического развития аграрных предприятий надо определять на основании данных по группам показателей уровня факторов по формуле:

$$g_j = ()^{\beta}$$

где: g_j – отдельный относительный показатель уровня фактора; p_i – фактически достигнутое значение частного показателя; $p_{\text{опт}}$ – оптимальное значение частного показателя; $P = 1$, когда лучше динамика снижения показателя; $P = -1$, когда лучше динамика роста показателя.

Оценка технического развития аграрных предприятий ЛНР и ДНР по направлению «Технико-экономическая оснащенность производства» представлена в таблице 1.

На основании проведенного научного исследования можно сделать следующие выводы:

1. Показатель уровня технического развития аграрных предприятий ЛНР и ДНР за 2014-2016 гг. снизился в силу ряда объективных и субъективных причин, что требует необходимости разработки конкретных планов повышения роли стратегического планирования и управления не только в масштабах государства, регионов, но и конкретно каждого предприятия.

2. По анализу и расчётам других показателей также нужны конкретные меры стратегического планирования и обеспечения результатов.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление; пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Прогресс, 1989. – 519 с.

2. Богачев В.И. Актуальные вопросы системы управления хозяйственным комплексом Луганской Народной Республики: монография / В.И. Богачев, В.Г. Пеннер, В.Г. Ткаченко, М.Н. Шевченко, А.Н. Рипка. – Луганск: «Промпечать», 2016. – 340 с.

3. Богачев В.И. Проблемы развития сельских территорий в условиях перехода к рынку: Тез. докл. на Междунар. науч.-практ. конф. в г. Краснодаре 31.10.–1.11.2008 г. – г. Краснодар: Кубан. гос. аграрн. унив., 2008. – С. 17–26.

4. Теоретические основы стратегического планирования и управления хозяйственным комплексом страны и регионов: монография (авторы В.И. Богачев, В.Г. Пеннер, И.А. Денисенко, А.Н. Рипка и др.). – Луганск: «Промпечать», 2017. – 260 с.

Роздымаха Александра Дмитриевна

студент

Ретивцев Игорь Владимирович

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

***Аннотация:** рассмотрены подходы к управлению рисками в аграрном производстве в условиях неопределенности, дана классификация факторов риска и оценка последствий, а также определены основные приёмы минимизации рисков.*

***Ключевые слова:** опцион, риск, фьючерс, хеджирование, оценка риска, сельскохозяйственное производство.*

***Annotation:** considers approaches to risk management in agrarian production in conditions of uncertainty, classifies risk factors and assesses consequences, and identifies the main methods for minimizing risks.*

***Keywords:** option, risk, futures, hedging, risk assessment, agricultural production.*

В современных условиях оценка риска включает в себя два этапа: качественный и количественный анализ риска. Качественный анализ предполагает выявление источников, причин риска, идентификацию всех возможных рисков и определение возможных потерь. Количественный анализ рисков базируется на информации, предоставляемой качественным анализом, и предполагает численное выражение характеристик рисков ситуации. Таким образом, классификация рисков факторов, оценка последствий, к которым может привести их влияние, является начальной фазой работ по экономическому анализу рисков предприятия. Для эффективного управления предпринимательской деятельностью необходимо проводить научно обоснованную классификацию рисков, что позволит определить место каждого вида риска в их общей системе [1].

В деятельности сельскохозяйственного предприятия, принято выделять четыре функциональные сферы – производство, маркетинг, финансы, персонал, в связи с чем, можно определить следующие основные группы рисков: производственные риски, персональные риски, рыночные (ценовые) риски, финансовые риски.

1. Производственный риск – выражается в изменении характеристик средств производства, взаимодействия факторов производства, полученной продукции и рассматривается в связи с результатами производственного процесса.

2. Персональный риск связан с обеспеченностью организации трудовыми ресурсами соответствующего качества и эффективностью труда.

3. Рыночный (ценовой) риск – выражается в колебаниях на рынках, участниками которых является предприятие (рынки материальных ресурсов, рынки сбыта).

4. Финансовый риск связан с получением, размещением и использованием финансовых ресурсов [2].

Основными приёмами минимизации рисков в аграрном производстве являются.

1. Диверсификация аграрных производственных систем, что позволяет более эффективно использовать имеющиеся у предприятия ресурсы. Кроме того, диверсификация даёт возможность развивать такие несельскохозяйственные виды деятельности, как переработка продукции, оказание транспортных услуг и услуг по хранению продукции.

2. Страхование рисков в сельском хозяйстве, при помощи чего риск с малой вероятностью наступления, но с катастрофическими потерями, трансформируется в необходимость нести относительно незначительные издержки в виде страховых взносов. При этом потенциальный страховой интерес предпринимателей связан с получением покрытия по максимально возможному количеству рисков. Имея прогноз вероятности наступления рисков, предприниматель может, используя методы идентификации и контроля риска, снизить количество непредсказуемых событий.

3. Использование форвардных контрактов, что предполагает оплату товара по заранее оговоренной цене до поставки, а иногда и до производства товара. Используя такой способ реализации продукции, сельскохозяйственные предприятия сводят к минимуму потери от нежелательных колебаний будущих цен на рынке.

4. Хеджирование рисков, что реализуется с помощью специальных рыночных инструментов (опционов и фьючерсов). Опцион представляет собой финансовый инструмент, созданный и используемый как способ хеджирования рисков и средство получения прибыли от изменения цен на рынке. Фьючерс – это обязательство продавца поставить к определенной дате определенное количество товара в определенное место.

5. Использование информационного обеспечения при принятии управленческих решений, что основывается: на информации об альтернативных возможностях маркетинга производимой и реализуемой продукции; прогнозах урожайностей сельскохозяйственных культур, долгосрочных и краткосрочных прогнозах природно-климатических условий; информации о новых технологиях сельскохозяйственного производства [3].

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что в деятельности сельскохозяйственного предприятия основными группами рисков являются: производственные, персональные, рыночные (ценовые) и финансовые риски. Такой специфический набор групп рисков определяет то, что основными приемами минимизации этих рисков являются: диверсификация производственных систем, страхование рисков, использование форвардных контрактов, хеджирование рисков и использование информационного обеспечения при принятии управленческих решений.

Список использованной литературы

- 1 Балдин К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: учеб. пос. / К.В. Балдин. – М.: Дашков и К, 2013. – 420 с.
2. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. – М.: Дашков и К, 2013. – 482 с.
3. Плошкин В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях: учеб. пос. / В.В. Плошкин. – Ст. Оскол: ТНТ, 2013. – 448 с.

УДК 339.137.2

Ружинская Инна Витальевна
старший преподаватель
Худолей Владислав Игоревич
студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТОВАРА КАК РЕШАЮЩИЙ ФАКТОР КОММЕРЧЕСКОГО УСПЕХА НА РЫНКЕ

Аннотация: авторами рассмотрена и проанализирована сущность конкурентоспособности, представлены параметры конкурентоспособности товара, а также обоснованы факторы,

обеспечения конкурентоспособности товара как основа коммерческого успеха предприятия на рынке.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность товара, параметры конкурентоспособности товара, этапы конкурентоспособности с позиции потребителя, факторы конкурентоспособности, рынок.

Annotation: the authors examined and analyzed the essence of competitiveness, presented the parameters of the competitiveness of the goods, as well as factors justified, ensuring the competitiveness of the goods as the basis for the company's commercial success in the market.

Keywords: competition, the competitiveness of the goods, the parameters of the competitiveness of the goods, the stages of competitiveness from the position of the consumer, the factors of competitiveness, the market.

В условиях конкурентного рынка каждое предприятие формирует свою предпринимательскую деятельность, ориентируясь на успех, что требует дополнительных усилий для усовершенствования всех подсистем предприятия. При этом фактор конкуренции носит принудительный характер, заставляя производителей под угрозой вытеснения с рынка непрерывно решать вопросы повышения качества продукции и в целом конкурентоспособности своих товаров на рынке.

Проблема управления конкурентоспособностью товара актуальна и с практической точки зрения в силу далеко не полного владения руководством предприятий современными методами оценки конкурентоспособности и механизмами разработки конкурентоустойчивых стратегий.

Изначально слово «конкуренция» вошло в экономическую теорию из бытового языка и в течение длительного времени обозначало только независимое соперничество двух или более лиц [2].

Сущность конкуренции, по мнению А. Смита, процесс реакции на новую силу и способ достижения нового равновесия, сущностью которого является борьба конкурентов за относительные преимущества. При этом основным методом конкурентной борьбы служит изменение цен [2].

Конкурентоспособность продукции (товара) – это её преимущества по отношению к группе предприятий, относящихся к одной отрасли, либо предприятий выпускающих аналогичные товары [1].

Конкурентоспособным считается товар, у которого совокупный полезный эффект на единицу затрат выше, чем у остальных, и при этом величина ни одного из критериев не является неприемлемой для потребителя.

Для того чтобы товар был приемлемым для покупателя, он должен обладать набором определенных характеристик.

Существуют следующие основные параметры, характеризующие конкурентоспособность товара:

- технические параметры, которые включают свойства товара, определяющие области применения и функции;

- эргономические параметры, характеризующие, соответствие товара свойствам человеческого организма в процессе выполнения различных операций (трудовых, отдыха);

- конструктивные параметры, отражающие конструктивно технологические решения – это надежность, долговечность, ремонтпригодность и т.п.;

- эстетические параметры, характеризующие информационную выразительность – цвет, мода, стиль.

- нормативные параметры – они характеризуют, свойства товара, регламентируемые обязательными нормами стандартов на рынке, где его предполагается продавать;

- экономические параметры – к ним относятся: цена товара, затраты на транспортировку и хранение, монтаж и наладку, а также все текущие эксплуатационные затраты;

- организационные (коммерческие) параметры включают систему скидок, условия платежа и поставок, послепродажное обслуживание, гарантии и т.д. [3].

Конкурентоспособность – это способность товаров быть проданными, и зависит от ряда факторов, которые обеспечивают успех на рынке:

- качество товаров и услуг;

- цена товаров и услуг;

- уровень квалификации персонала и маркетинга.

Качество товара, обеспечивающее его конкурентоспособность, определяется совокупностью только тех конкретных свойств, которые представляют явный интерес для данного покупателя и обеспечивают удовлетворение данной конкретной потребности.

Повышение качества может осуществляться по двум основным направлениям: первое – совершенствование технических характеристик товаров, второе – улучшение приспособляемости товара к нуждам потребителей.

Использование цены в качестве инструмента конкурентной борьбы зависит от содержания царящей на рынке конкуренции.

Ценовая конкуренция предполагает продажу товаров по ценам более низким, чем у конкурентов. Цены могут быть снижены за счет сокращения издержек производства и реализации или путем уменьшения нормы прибыли, включаемой в цену продукции.

Современная концепция менеджмента конкурентоспособности товара предусматривает комплексный подход к управлению всеми этапами жизненного цикла продукта. Отправной точкой в формировании конкурентоспособности нового продукта являются маркетинговые исследования потребностей и мотиваций потребителя, являющиеся основой при формировании концепции нового продукта, в том числе его технико-экономических характеристик, являющихся по существу техническим заданием для научно-исследовательских, проектно-конструкторских и производственных подразделений предприятия по материальному воплощению потенциальных ожиданий потребителя [4].

Роль и значение отдельных факторов рассматриваются с позиций влияния на конечный результат, т.е. конкурентоспособность должна находиться в центре системы взаимосвязанных технико-экономических категорий.

Таким образом, конкурентоспособность продукции является главным условием конкурентоспособности предприятия на рынке и основой его прибыльной деятельности. Поэтому выпускающим продукцию предприятиям, торгующим организациям необходима разработка четкой методологии оценки и управления конкурентоспособностью продукции, основанной на тесной взаимосвязи общепризнанных законов экономики и менеджмента, психологии и социологии, статистики и теории вероятностей, других наук.

Список использованной литературы

1. Говорова Н. Конкурентоспособность – основной фактор развития современной экономики. / Н. Говорова // Проблемы теории и практики управления, 2013. – №4. – С. 25–37.

2. Смит А. Исследование о богатствах народов. / А. Смит. – М.: Ось-89, 1997. – 158 с.

3. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: учеб. пос. / Р.А. Фатхутдинов – М.: ЭКСМО, 2013. – 249 с.

4. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка / В.Е. Хруцкий, И.В. Корнеева. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 285 с.

Сазонова Елизавета Руслановна

студент

Вавулин Леонид Сергеевич

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Аннотация: публикация посвящена рассмотрению распространенных факторов в условиях неопределенности. Также дана характеристика внешней среды современных предприятий.

Ключевые слова: внешняя среда, стратегия, ситуационный подход, стратегический план, менеджер.

Annotation: the publication is devoted to the consideration of common factors in conditions of uncertainty. Also the characteristics of the external environment of modern enterprises is given.

Keywords: external environment, strategy, situational approach, strategic plan, manager.

Современная среда функционирования высокотехнологичного промышленного производства характеризуется наличием высокого уровня неопределенности и постоянными структурными изменениями [3]. Актуальностью исследования является эффективное управление предприятием в современных условиях нацелено на управление нововведениями, а, как известно, каждое изменение вносит риск в деятельность организации. Недооценка важности применения инструментария менеджмента на промышленном предприятии является предпосылкой к снижению конкурентоспособности в условиях динамичной, а порой и неопределенной, внешней среды [2].

Полноценное функционирование невозможно без разработки и выполнения стратегических планов с обязательным учетом всех изменений во внешней среде и оценкой влияния на стратегические планы с целью предотвращения наступления неопределенной ситуации [1].

Из самых распространенных факторов неопределенности считаются неполнота познаний, сопротивление и возможность пришествия неопределенной ситуации. Эти факторы воздействуют на стратегические планы и появляются такие риски как издержки

ресурсов, издержки выгоды, возникновения дополнительных расходов. А также при пришествии неопределенной ситуации при выполнении установленной цели может быть и получение выгоды. В данном варианте наступление неопределенной ситуации позитивно функционирует на итог деятельности.

Для снижения возникших факторов неопределённости внешней обстановки предприятие может применять две общие стратегии. Предприятие может реагировать приспособлением и изменением её действий с целью добиться соответствия их обстановке (внутренняя стратегия). В другом случае предприятие имеет возможность изменить обстановку так, чтобы она лучше соответствовала возможностям предприятия. Это – внешняя стратегия.

В управленческой мысли представление о значении внешнего окружения и надобности принимать во внимание силы, внешние по отношению к организации, были замечены в конце 50-х годов. Это стало одним из важнейших вкладов системного подхода в науку управления, поскольку подчеркивалась надобность для руководителя рассматривать организацию как единство, состоящую из взаимосвязанных частей, в свою очередь соединенных связями с внешним миром [4].

Нынешние изменения во внешнем мире заставили обратить на внешнюю среду еще большее внимание. Предприятие как открытая система зависит от внешнего мира в отношении поставок ресурсов, энергии, кадров, а также потребителей. Так как от руководства зависит выживание предприятия, менеджер обязан уметь выявлять немаловажные факторы в окружении, которые повлияют на его организацию. Он обязан также предложить благоприятные методы реагирования на внешние воздействия.

Предприятия, аналогично биологическим организмам, обязаны адаптироваться к своей среде, чтобы выжить и сохранить эффективность.

Список использованных источников

1. Васильев Г.А. Рекламный маркетинг: учеб. пос. / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. – М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 276 с.

2. Вертакова Ю.В. Диверсификация регионального развития как приоритетная посткризисная стратегия (на материалах Курской области) / Ю.В. Вертакова, В.А. Плотников, Е.В. Харченко // Поволжский торгово-экономический журнал, 2011. – №3. – С. 69–75.

3. Плотников В.А. Управление рыночными рисками деятельности предприятий на основе использования методов нечеткой логики / В.А. Плотников, С.С. Серегин // Экономика и управление, 2011. – №3. – С. 79–82.

4. Румянцева З.И. Общее управление организацией: теория и практика / З.И. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 303 с.

УДК 338

Самойленко Вадим Игоревич

магистрант

Живаго Артем Сергеевич

магистрант

Научный руководитель: Клименчукова Наталья Сергеевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрены основные теоретические подходы, показатели, методы к оценке конкурентоспособности предприятия; теория эффективной конкуренции.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, конкурентные преимущества, ресурсы, показатели, конкуренция.*

***Annotation:** considered the main theoretical approaches, indicators, methods of competitive evaluation of the enterprise; effective competition theory.*

***Keywords:** competitiveness of the enterprise, competitive advantages, resources, indicators, competition.*

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 её 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 её 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.

П. Половинкин [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 её 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 её 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.

Список использованной литературы

1. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.С. Довгань. – К., 2002. – 221 с.
2. Палкін Ю.І. Особливості конкуренції в аграрному секторі // Ю.І Палкін / Вісник аграрної науки, 2009. – №2. – С. 7–14.
3. Половинкин П. Повышение конкурентоспособности АПК / П. Половинкин // Экономист, 2005. – №10. – С. 73–80.

4. Степаненко С.І. Про визначення рівня конкурентоспроможності переробних підприємств / С.І. Степаненко // Економіка АПК, 2010. – №5. – С.56–58.

УДК 338.1

Сасов Родион Владимирович

студент

Заиченко Оксана Анатольевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Аннотация: рассмотрены особенности конкурентоспособности предприятия сферы обслуживания. Предложен алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия сферы обслуживания.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, управление конкурентоспособностью, предприятие сферы обслуживания.

Annotation: features of competitiveness of the enterprise of sphere of service are considered. An algorithm for assessing the competitiveness of a service enterprise is proposed.

Keywords: competitiveness, competitiveness assessment, competitiveness management, service enterprise.

В современных условиях успешное функционирование предприятий невозможно само по себе без учёта деятельности конкурентов. Поэтому актуальными становятся вопросы обеспечения конкурентоспособности предприятия, оценки её уровня, успешного управления конкурентоспособностью.

Конкурентоспособность предприятия – это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке. Она показывает уровень развития данной фирмы в сравнении с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности. На конкурентоспособность предприятия значительное влияние оказывает социальная среда [1].

На данный момент нет единой методики оценки конкурентоспособности предприятия. Разнообразие существующих методик обусловлено различиями в сферах деятельности предприятий и организаций, их размеров, индивидуальными характеристиками и прочее. По-нашему мнению, для выработки алгоритма оценки конкурентоспособности конкретного предприятия в первую очередь необходимо определить его специфические особенности.

Для предприятий сферы обслуживания можно выделить следующие особенности, влияющие на специфику оценки их конкурентоспособности [3].

- территориальная ограниченность рынка сбыта, связанная с неотделимостью услуг от их источника и, как следствие, нетранспортабельность услуг;

- субъективность и некоторая неопределенность для исполнителя требований, предъявляемых потребителями к оказываемой услуге, связанная с их неосязаемостью, что делает особо актуальной проблему оценки конкурентоспособности услуг;

- особая роль корпоративной (организационной) культуры предприятия, принятых ценностей и убеждений, профессиональной этики, а также коммуникативных и других навыков сотрудников, определяющих культуру обслуживания, что мотивировано непостоянством качества и неотделимостью услуг от их источника;

- физическое окружение услуги как важный критерий оценки её конкурентоспособности. В связи с неосязаемостью услуг условия обслуживания (интерьер, оборудование, внешний вид персонала и др.) позволяют сформировать предварительное представление относительно их качества до момента потребления;

- повышенная сложность обеспечения стабильного уровня качества услуг. При управлении конкурентоспособностью предприятия сферы обслуживания, как правило, возникает проблема стандартизации услуг и контроля за соответствием их качества установленным стандартам, что связано с неосязаемостью и неразрывностью процессов производства и потребления услуг;

- менее значимая роль ценовых методов ведения конкурентной борьбы на рынке услуг при обеспечении конкурентоспособности предприятия. Данный фактор обусловлен отсутствием возможности объективно оценить качество услуги и, следовательно, сравнить её с услугами конкурентов до приобретения. Кроме того, низкая цена может сформировать у потребителей представление о ненадлежащем качестве услуги;

– особая важность согласования объемов спроса и предложения услуг как условия эффективного использования ресурсов предприятия, что связано с неспособностью услуг к хранению.

Учитывая перечисленные особенности предприятий сферы услуг, а также общие положения по оценке конкурентоспособности, можно предложить алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия сферы обслуживания (рис. 1) [2].



Рис. 1 – Алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия сферы обслуживания

Таким образом, для объективной и точной оценки конкурентоспособности предприятия сферы обслуживания необходимо учитывать особенности его функционирования,

определить цель оценки конкурентоспособности и основных конкурентов, выбрать основные показатели, по которым будет проходить оценка, проанализировать полученные значения показателей и сделать вывод об уровне конкурентоспособности предприятия сферы обслуживания.

Список используемой литературы

1. Арбатская Е.А. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы услуг: понятие и механизм реализации / Е.А. Арбатская // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права), 2015. – Т.6, №2. – Электронный ресурс: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=20030>. – DOI:10.17150/2072-0904.2015.6(2).18.

2. Ахметгареева А.А. Вопросы управления конкурентоспособностью предприятий розничной торговли / А.А. Ахметгареева // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина, 2012. – №1. – С. 112–123.

3. Ильина И.Е. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы обслуживания и оказания услуг как элемент инновационного развития / И.Е. Ильина // Экономический анализ: теория и практика, 2012. – №10. – С. 28–34.

УДК 65.012

Соленая Вита Викторовна

магистрант

Научный руководитель: Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПОНЯТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрена сущность экономического потенциала предприятия, выделены его основные компоненты, основные особенности оценки экономического потенциала.*

***Ключевые слова:** экономический потенциал, финансовый потенциал, имущественный потенциал, управление экономическим потенциалом.*

***Annotation:** the essence of the enterprise's economic potential is considered, its main components are identified, the main features of the economic potential assessment.*

***Keywords:** economic potential, financial potential, property potential, management of economic potential.*

Одной из важнейших задач руководства компании является разработка и оценка текущих и будущих возможностей компании, а именно возможностей рынка, характеризующихся изменчивостью целей компании из-за влияния макроэкономических и микроэкономических факторов. Данная задача является актуальной для современного предприятия, т.к. её решение обеспечит эффективность работы предприятия и повышение его конкурентоспособности на рынке.

В отечественной экономической науке экономический потенциал предприятия в течение длительного времени был связан с уровнем его активности. Для его характеристики часто применяются такие понятия как размер и мощность предприятия. При этом проводятся измерения объема производства в натуральном выражении, общего количества сотрудников, общей стоимости основных средств и мощности предприятия [1].

Можно встретить определение потенциала предприятия, как возможности хозяйственной системы производить продукцию (что близко к его трактовке как производственной мощности) или как возможности производительных сил обеспечивать определенный эффект. Не менее важной составляющей потенциала выступают способности предприятия мобилизовать ресурсы в ходе осуществления комплекса действий (бизнес-процессов) [2].

Термин «потенциал» обычно используется для количественной оценки экономических возможностей предприятия: инвестиционные, интеллектуальные, экономические, ресурсные, кадровые и т. д. [3].

Основываясь на общепринятом определении экономического потенциала предприятия, его оценка может быть определена как сумма фактических значений его составляющих. Однако, многие исследователи считают, что лучший способ измерения экономического потенциала предприятия связан с использованием одного интегрального показателя. Сумма затрат на составляющие экономического потенциала предприятия является наиболее подходящей и наиболее универсальной их мерой. Сумма затрат на составляющие экономического потенциала предприятия будет характеризовать размер всего экономического потенциала. Поэтому

оценка размера экономического потенциала предприятия связана с оценкой стоимости его составляющих.

Таким образом, оценить экономический потенциал предприятия можно, оценив его основные компоненты, такие как финансовый и имущественный потенциал. Финансовый потенциал – это совокупность средств предприятия, которые находятся под его полным контролем. Имущественный потенциал – это характеристика финансового состояния и финансовых возможностей предприятия. Значение экономического потенциала предприятия определяет уровень конкурентоспособности компании на целевом рынке и его рыночный потенциал.

Список использованной литературы

1. Анализ экономических результатов деятельности предприятия [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ekonom-an.ru/index.php?id=358&request=full> (дата обращения 27.02.2017). – Название с экрана

2. Экономическая деятельность [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru/id440p1.html> (дата обращения 27.02.2017). – Название с экрана.

3. Карлика А.Е. Экономика предприятия: учебник; под ред. А.Е. Карлика, М.Л. Шухгальтер. – М.: 2004. – 340 с.

УДК [338.45:339.542]:311.21(470+571)

Старикова Любовь Олеговна,
студент

Научный руководитель: Скороход Наталья Николаевна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация:** рассмотрена сущность импортозамещения в России, предпосылки возникновения необходимости замещения импорта. Дано определение понятия и цели импортозамещения. Предложена концептуальная модель импортозамещения в национальной экономике. Рассмотрены основные статистические показатели импортозамещения.*

***Ключевые слова:** импортозамещение, концептуальная модель импортозамещения, показатели импортозамещения, статистический анализ.*

Annotation: the essence of import substitution in Russia is considered, the prerequisites for the need to replace imports. A definition of the concept and purpose of import substitution is given. A conceptual model of import substitution in the national economy is proposed. The main statistical indicators of import substitution are considered.

Keywords: import substitution, conceptual model of import substitution, indicators of import substitution, statistical analysis.

Импортозамещение – это тип стратегии экономики и промышленной политики государства, направленный на защищенность внутреннего производителя благодаря замене импортируемых промышленных товаров товарами национального производства [1].

Концептуальная модель импортозамещения в национальной экономике предполагает наличие трех блоков. Наглядно концептуальную модель можно рассмотреть на рис. 1.

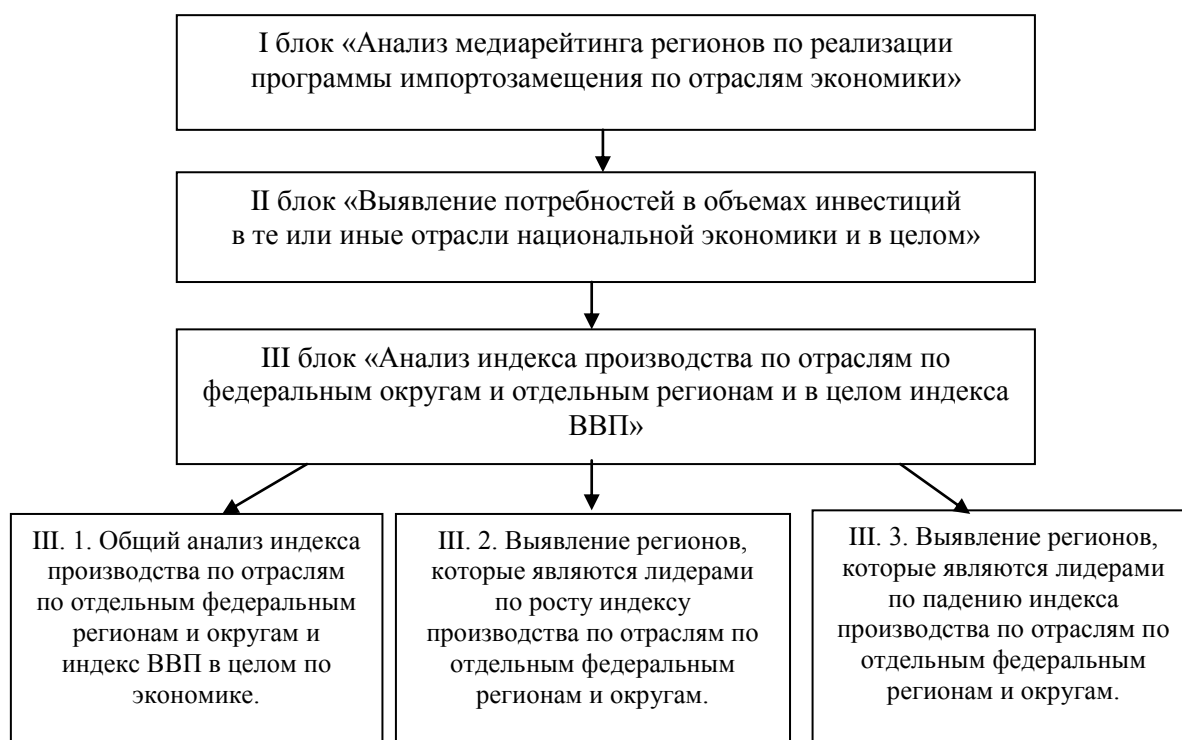


Рис. 1 – Концептуальная модель импортозамещения в национальной экономике

Как видно, из перечисленных показателей, статистические данные по импортозамещению предоставляются в разрезе показателей пищевых продуктов, товарных ресурсов и сельскохозяйственной продукции и т.п., эти показатели дают нам представление об обеспечении продовольственной безопасности РФ.

Рассмотрим основные статистические показатели импортозамещения в сельском хозяйстве Российской Федерации (табл. 1). Исходя из табл. 1 видно, что производство основных продуктов растениеводства в 2016 г. по сравнению с 2010 г. увеличилось: картофеля на 47,1%, овощей на 34,3%, плодов и ягод на 54,1%. Причем, за последние 2 года производство картофеля уменьшилось на 7,5%, овощей увеличилось на 1,1%, плодов и ягод увеличилось на 14%.

Таблица 1 – Производство основных продуктов сельского хозяйства в Российской Федерации (хозяйства всех категорий; тысяч тонн) [2].

	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. к2015г. в %	2016г. к2010г. в %
Картофель	21141	32681	29533	30199	31501	33646	31108	92,5	147,1
Овощи	12126	14696	14626	14689	15458	16111	16283	101,1	134,3
Плоды и ягоды	2149	2514	2664	2942	2996	2903	3311	114,0	154,1
Скот и птица на убой (в живом весе)	10553	10965	11621	12223	12912	13475	13970	103,7	132,4
КРС	3053	2888	2913	2909	2911	2876	2827	98,3	92,6
свиньи	3086	3198	3286	3611	3824	3975	4351	109,5	141
птица	3866	4325	4864	5141	5580	6033	6189	102,6	160
Молоко	31847	31646	31756	30529	30791	30797	30759	99,9	96,6

Производство основных продуктов животноводства в Российской Федерации в 2016 г. увеличилось по сравнению с 2015 г. на 3,7%, а по сравнению с 2010 г. на 32,4%.

Производство крупного рогатого скота по сравнению с 2015 г. уменьшилось на 1,7%, свиней увеличилось на 9,5%, птицы увеличилось на 2,6%, молоко уменьшилось на 0,1%.

Производство крупного рогатого скота по сравнению с 2010 г. уменьшилось на 7,4%, свиней увеличилось на 41%, птицы увеличилось на 60%, молока уменьшилось на 3,4%.

Таким образом, статистический анализ импортозамещения в сельском хозяйстве показал, что происходит постепенное наращивание объемов производства продукции растениеводства и животноводства и сокращение доли импорта продовольственных товаров.

Список использованной литературы

1. Гельбрас В.М. Импортозамещение и экспортная ориентация / В.М. Гельбрас. – М., 2013. – 198 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/#

УДК 338.486

Стрельцова Вероника Викторовна

магистрант

Научный руководитель: Заика Ирина Петровна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ТУРИСТИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ»

***Аннотация:** автор рассматривает категорию «туристическая индустрия» как межотраслевой комплекс, включающий различные сегменты рекреационной деятельности, выделяет функции и факторы влияния на экономику страны.*

***Ключевые слова:** туристическая индустрия, межотраслевой комплекс, туристическая инфраструктура, экономика страны.*

***Annotation:** the author considers the category «tourism industry» as a cross-sectoral complex, which includes various segments of recreational activities, identifies the functions and factors of influence on the economy.*

***Keywords:** the tourist industry, inter-industry complex, tourism infrastructure, the country's economy.*

Несмотря на детальную проработку в советской литературе вопросов, касающихся целей, задач, границ рекреационной деятельности, до последнего времени в российских официальных документах ни рекреация, ни туризм не выделялись в качестве отрасли народного хозяйства. Они растворялись среди других бюджетных сфер. Только с принятием в 1996 г. Федерального Закона «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» были заложены правовые и статистические предпосылки создания отрасли туризма [1]. Этому способствовало законодательное закрепление главных понятий и терминов, распространенных в туристском бизнесе.

В Законе, с учетом статистических рекомендаций ООН/ВТО, в числе прочих дано определение [1]: «туристская индустрия – совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного, физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристских информационных систем, а также организаций, предоставляющих услуги экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников». Схожее определение дано Г.П. Долженко [2, с. 70].

В более широком плане туристскую индустрию можно определить как межотраслевой комплекс, включающий: а) пассажирский транспорт (воздушный, водный, автомобильный, железнодорожный) с его разветвленной сетью технических служб; б) различные специализированные туристские предприятия и предприятия отраслей, не имеющих ярко выраженного туристского характера (в частности, транспортного машиностроения и автомобилестроения, топливной промышленности, капитального и дорожного строительства, местной промышленности по изготовлению сувениров, пищевой промышленности, многих отраслей сельского хозяйства и т.д.); в) широкую сферу услуг, которыми пользуется турист [3]. Все сегменты индустрии туризма взаимосвязаны и зависят друг от друга. Эта зависимость требует совместных усилий, однако их бизнес конкурирует и борется за потребительский рынок, что затрудняет взаимодействие.

Таким образом, неотъемлемой частью туристической индустрии является инфраструктура туризма, которая имеет трехуровневую структуру. Первый уровень инфраструктуры туризма представлен производственной инфраструктурой – комплексом действующих сооружений, зданий, транспортных сетей, систем, непосредственно не относящихся к производству турпродукта, но необходимых для предоставления туристских услуг (транспорт, связь, энергетика, коммунальное хозяйство и т.д.). Второй и третий уровни туристской инфраструктуры формируют предприятия и организации, непосредственно участвующие в туристской деятельности и формировании турпродукта. Ко второму уровню относятся те структуры, которые могут существовать и без туристов, но деятельность, которых расширяется при нахождении в местах пребывания туристов (прокат автомобилей, кафе и рестораны, музеи, театры, цирки, зоопарки и т.д.)

Являясь частью инфраструктурного комплекса страны, инфраструктура туризма выполняет ряд важных функций. К ним следует отнести обеспечивающую, интеграционную и регулирующую функции. Обеспечивающая функция туристской инфраструктуры – это создание необходимых условий для организации обслуживания туристов; интеграционная – это организация и поддержание связей между предприятиями отрасли, формирование территориальных туристско-рекреационных комплексов. Важнейшей для экономики является регулирующая функция – это создание новых рабочих мест, влияние на потребительский спрос, содействие росту поступлений налогов в бюджеты разных уровней и др.

Следовательно, туристическая индустрия должна рассматриваться как экономическая категория, выражающая совокупность взаимосвязанных отраслей и производств национальной экономики, единой функциональной задачей которых является деятельность, направленная на удовлетворение разнообразных и постоянно растущих потребностей людей в различных видах отдыха и путешествий в свободное время при рациональном использовании всех имеющихся туристских ресурсов.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 г. №132-ФЗ (последняя редакция): Сайт: КонсультантПлюс. / Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/ (дата обращения: 20.02.2018).

2. Долженко Г.П. Туризмоведение как область научной деятельности по исследованию туризма и условий его функционирования / Г.П. Долженко // Туризм и региональное развитие: сборник научных статей. Выпуск 6. – Смоленск: Универсум, 2011. – С. 66–72.

3. Квартальнов В.А. Туризм: Сайт: Все о туризме. Туристическая библиотека / В.А. Квартальнов / Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/kvartalnov_tourism4.htm (дата обращения: 22.02.2018).

УДК: [658.14/.17:338.24] – 044.337

Сынча Антон Александрович
магистрант

Научный руководитель: Хомутовская Яна Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в основе рыночных неудач предприятий как субъектов предпринимательской деятельности лежит то, что их система управления в основном направлена, не в анализ внешней обстановки, что очень важно для предприятия, а только на решение внутрифирменных проблем.*

***Ключевые слова:** предприятия, эффективность, управление, система управления.*

***Annotation:** at the heart of market failures of enterprises as subjects of entrepreneurial activity lies the fact that their management system is mainly aimed not at the analysis of the external environment, which is very important for the enterprise, but only for the solution of intra-firm problems.*

***Keywords:** enterprise, efficiency, management, management system.*

Экономика современного государства состоит из большого количества различных, тесно связанных между собой отраслей производства. Эта сложная система, как и отдельные её элементы, при правильном управлении способна непрерывно развиваться и совершенствоваться.

В связи с этим появляются принципиально новые средства труда, вводятся новые технологические процессы, изменяется соотношение и сам характер зависимости между различными отраслями производства и предприятиями. Все это вызывает необходимость глубокого изучения процессов организации управления промышленным предприятиям.

Сложная, многогранная деятельность современных производственных предприятий, широкий круг самых разнообразных проблем управления предприятием, хозяйственной жизнью требуют целенаправленной адаптации современным правилам рыночной игры.

В основе рыночных неудач предприятий как субъектов предпринимательской деятельности лежит то, что их система

управления в основном направлена, не в анализ внешней обстановки, что очень важно для предприятия, а только на решение внутрифирменных проблем [2].

Концепция управления предприятием, основанная на оптимизации рабочего времени, хозяйственных процессов, снижении затрат времени, издержек обращения, производства высококачественной продукции, постепенно уходит в прошлое.

С точки зрения современной теории, управление предприятием представляет собой самоорганизующуюся систему во всех его проявлениях, что подразумевает ликвидацию многоуровневой иерархии, формирование центров прибыли путем устранения параллелизма в управлении производством и сбытом, формирования сегментов производственно-сбытовой сферы.

Эффективность управления является мерой достижения объектом управления ожидаемого экономического состояния, что достигается с помощью планируемых параметров, стандартов (производительность труда, рентабельность, себестоимость и т.д.).

Выявление эффекта от системы управления промышленным предприятием отличается повышенной сложностью, что обусловлено её двойной ролью [1].

Во-первых, управленческая работа не осуществляется сама по себе или сама для себя. Она обеспечивает организацию совместной работы, поэтому её эффективность следует «искать» в общих показателях деятельности организации.

Второй стороной управленческого труда является использование системы управления с целью обеспечения её нормального функционирования и развития.

Исходя из выше сказанного, можно утверждать, что существует два вида эффекта организации управления:

– проявляется в конечных результатах совместной работы. Это так называемая эффективность в широком смысле. При этом прямого совпадения (соответствия) уровней и динамики эффекта и конечных результатов нет. Это обусловлено тем, что конечные результаты зависят не только от организации управления, но и от других факторов производства.

– проявляется на уровне самой системы управления. Это так называемая эффективность в узком смысле. Она зависит от степени соответствия объекта и субъекта управления.

Список использованной литературы

1. Мартыненко Н. Стратегический менеджмент: учебник / Н. Мартыненко, И. Игнатьева. – М.: Каравелла, 2006. – 319 с.

2. Управление предпринимательской деятельностью: монография / авт. кол.: А.В. Чупис, М.И. Залудяк, О.Л. Кашенко [и др.]. – Сумы: Университетская КНик, 1999. – 331 с.

3. Шваб Л. Основы предпринимательства: учеб. пос. / Л.И. Шваб. – М.: Каравелла, 2006. – 343 с.

УДК 658.334

Тертычная Наталья Владимировна

к. э. н., доцент

Кононенко Андрей Александрович

магистрант

Луганский национальный аграрный университет

РАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: результативность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, его способность осуществлять эффективную, рентабельную деятельность характеризуется его прибылью. Построение механизма управления прибылью предприятия начинается с определения его целей и задач, а так же инструментов их достижения. Для обеспечения повышения эффективности деятельности механизма, он нуждается в рационализации, т. е. повышении его качества, выявлении скрытых резервов и альтернативных путей совершенствования.

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью, механизм управления прибылью, рационализация механизма управления прибылью.

Annotation: the effectiveness of the financial and economic activities of an enterprise, its ability to carry out efficient, profitable activities is characterized by its profit. The construction of the enterprise profit management mechanism begins with the definition of its goals and objectives, as well as the tools to achieve them. To ensure the effectiveness of the mechanism, it needs to be rationalized, i.e. increase its quality, identify hidden reserves and alternative ways of improvement.

Keywords: profit, profit management, profit management mechanism, rationalization of profit management mechanism.

В современных условиях, получение прибыли, а так же высокая рентабельность деятельности предприятия является необходимым

фактором обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Процесс управления прибылью направленный на анализ условий её формирования, направления использования, а так же поиск скрытых резервов повышения прибыли и рентабельности. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли и рентабельности – одна из основных задач в любой сфере бизнеса [1].

Управление прибылью представляет процесс поиска и принятия управленческих решений по всем основным аспектами его формирования, распределения и использования на предприятии [2].

Управления прибылью предприятия должно основываться на определенном механизме. В экономике понятие «механизм» имеет множество значений. Учитывая их можно сказать, что «механизм» в экономике это набор инструментов объединенных в систему, для достижения поставленных целей.

Механизм управления прибылью предприятия состоит из элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений, связанных с его формированием, распределением и использованием. Можем полностью согласиться с мнением И.А. Бланка, который выделяет четыре составляющие механизма управления прибылью предприятия:

1. Рыночный механизм регулирования, формирования и использования прибыли предприятия;
2. Государственное нормативно-правовое регулирование вопросов формирования и распределения прибыли предприятия;
3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли;
4. Система конкретных методов и приемов осуществления управления прибылью [3].

Для того, чтобы обеспечить совершенный механизм управления прибылью для субъектов хозяйствования можно предложить следующие мероприятия:

1. Проводить эффективную кадровую политику. Это должно уменьшить для хозяйства затраты времени на производство единицы продукции, при условии обеспечения максимально продуктивного и квалифицированного персонала
2. Повышать эффективность сбытовой политики предприятий.
3. Избегать непроизводительных расходов путем их нормирования, планирования и анализа.
4. Применять жесткий контроль за всеми расходами [5].

В условиях финансово-экономического кризиса многие предприятия не осуществляют разработку и усовершенствование механизма управления прибылью. Однако, без этого трудно

спланировать всю деятельность предприятия. Наличие данного механизма поможет качественно спрогнозировать и эффективно распределить прибыль предприятия, что в будущем даст свои результаты, а так же быстро решать появившиеся проблемы на предприятии.

Список использованной литературы

1. Бочаров В.В. Комплексный финансовый анализ / В.В. Бочаров. – Санкт-Петербург: Питер, 2011. – 432 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – 544 с.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
4. Ткаченко Є.Ю. Анализ механизма управление прибылью предприятия / Є.Ю. Ткаченко // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво, 2006. – №3.
5. Соколова Е.А. Проблеми управління прибутком підприємств / Е.А. Соколова, А.І. В'юшкова // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту, 2015. – №32. – С. 310–320.

УДК: 658.14.011.1:005.51

Ткаченко Ирина Анатольевна
магистрант

Научный руководитель: Шаповалова Светлана Михайловна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** рассматриваются важнейшие задачи для современного развития организации – стратегическое планирование и финансовое обеспечение. Стратегическое планирование – это набор действий, решений, предпринятых руководством, которые ведут к разработке специфических стратегий, предназначенных для достижения целей. Финансовое обеспечение – это управление капиталом, деятельность по его привлечению, размещению и использованию.*

***Ключевые слова:** стратегическое планирование, финансовое обеспечение, стратегия, планирование, смета.*

***Annotation:** considered the most important issues for the modern development of the organization – strategic planning and financial support.*

Strategic planning is a set of actions, decisions taken by management that lead to the development of specific strategies designed to achieve goals. Financial security is the management of capital, activities to attract, place and use it.

Keywords: *strategic planning, financial security, strategy, planning, estimates.*

В настоящее время стратегическое планирование становится все более актуальным для наших организаций и предприятий, которые вступают в жесткую конкуренцию и между собой, и с иностранными корпорациями.

Стратегическое планирование – это концепция выживания и развития организации в определенных условиях, на базе которой дается конкретное представление о том, какой должна быть организация в будущем, в каком окружении ей предстоит функционировать, какие иметь конкурентные преимущества и какие изменения должны быть осуществлены в организации [3, с. 22].

От правильного и долгосрочного планирования и достаточного финансового обеспечения во многом зависит успешная деятельность любой организации.

Рациональное формирование и эффективное использование средств в современных условиях является весьма актуальной проблемой для многих организаций. Из данного факта вытекает и актуальность данного исследования.

Процесс стратегического планирования, является инструментом, помогающим в принятии управленческих решений. Стратегическое планирование можно рассматривать как динамическую совокупность шести взаимосвязанных управленческих процессов, вытекающих один из другого [1, с. 4], как показано на рисунке (рис. 1).

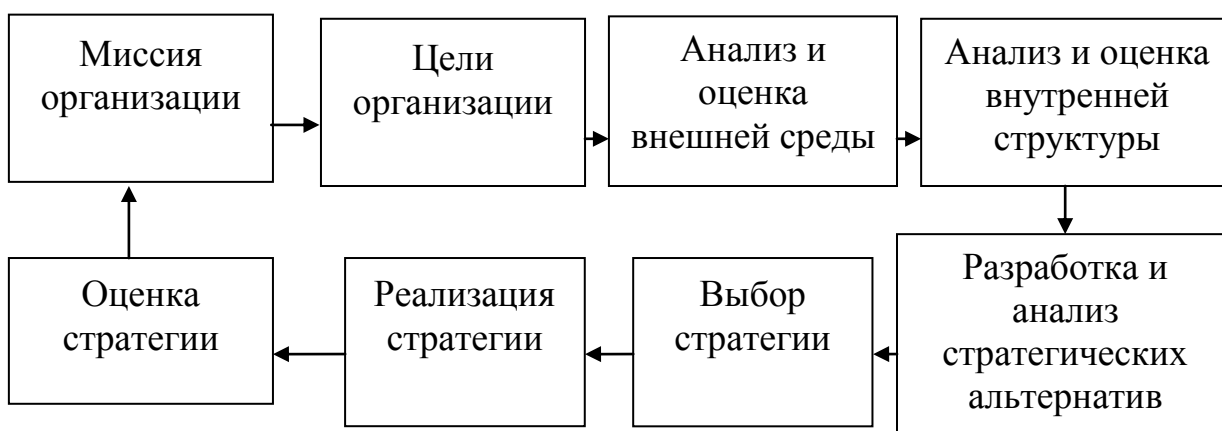


Рис. 1 – Структура стратегического планирования

Определение миссии и целей организации, рассматриваемое как один из процессов стратегического управления, состоит из трех важных элементов. Первый – состоит в формировании организации, которая выражает смысл существования этой организации, её предназначение. Следующий элемент – определение долгосрочных целей. И последний – установление краткосрочных целей. Формирование миссии и установление целей организации приводят к тому, что становится ясным, для чего функционирует организация и к чему она стремится.

Исходным процессом стратегического управления обычно считается анализ внешней среды, так как он обеспечивает базу для определения миссии и целей организации, и выработки стратегии поведения [1, с. 5].

Анализ внутренней среды позволяет как можно лучше сформулировать миссию, внутренние возможности и потенциал, на которые можно рассчитывать в процессе достижения своих целей.

На следующем этапе стратегического планирования принимается решение о том, какими средствами организация будет добиваться этих целей. Процесс выработки стратегии по праву считается сердцевинной стратегического управления. Определение стратегии – это не составление плана действий, это принятие решения в каком направлении развиваться организации.

Оценка и контроль выполнения стратегии являются логически завершающим процессом, осуществляемым в стратегическом управлении. Данный процесс обеспечивает устойчивую обратную связь между ходом процесса достижения целей и собственно целями, стоящими перед организацией.

Можно сказать, что важнейшими элементами стратегического планирования являются анализ среды и выбор стратегии развития предприятия. Первый даёт информативную базу для принятия дальнейших управленческих решений, а второй определяет путь развития организации.

Финансовое обеспечение является таким же важным условием развития организаций как и стратегическое планирование.

Основным планом финансового обеспечения развития организации на определенный период времени является смета. Материальные и финансовые потребности организаций и учреждений находят свое конкретное выражение в ассигнованиях по смете. Составление смет бюджетных учреждений позволяет решать множество задач, связанных с обеспечением должного финансирования организации. Смета доходов и расходов учреждения

составляется в конце текущего года на следующий календарный год и утверждается главным распорядителем средств.

Все бюджетные организации, так или иначе, сталкиваются с дефицитом выделяемых средств. Изучение темы проблем финансового обеспечения бюджетных учреждений особенно актуально на сегодняшний день. Для решения данных проблем необходимо:

– увеличить мотивацию в эффективном применении средств бюджета;

– постепенно перейти к другим формам финансового обеспечения бюджетных организаций;

– разработать такую систему финансирования бюджетных учреждений, которая бы могла быть менее зависимой от бюджетных ресурсов.

Для получения дополнительных средств, необходимых для своего развития, бюджетные учреждения могут оказывать платные услуги. Полученные средства должны направляться исключительно на расширение и развитие системы услуг, в целях которых создано учреждение. Можно получать доходы от использования имущества учреждения, это, как правило, сдача его в аренду. Также средства могут быть получены привлечением целевых взносов или добровольных пожертвований от физических или юридических лиц.

Все вышеперечисленное направлено на решение проблем финансового обеспечения бюджетных учреждений для их дальнейшего развития.

Список использованной литературы

1. Поделинская И.А. Стратегическое планирование: учеб. пос. / И.А. Поделинская, М.В. Бянкин. – Улан-Удэ: Из-во ВСГТУ, 2005. – 55 с.

2. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. Изд-е 2-е / А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников. – М.: Издательский дом «Филинь», 2006.

3. Ляско В.И. Стратегическое планирование развития предприятия: учеб. пос. / В.И. Ляско. – М.: Экзамен, 2005. – 288 с.

Токарев Дмитрий Сергеевич
студент

Научный руководитель: Иванюк Ирина Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Аннотация: рассмотрены проблемы экономической безопасности предприятия в условиях неопределенности, предложены пути её совершенствования.

Ключевые слова: предприятие, экономическая безопасность, государство, финансы, планирование.

Annotation: problems of economic security of an enterprise in conditions of uncertainty are considered, ways of its improvement are offered.

Keywords: company, economic security, state, finances, planning.

Целью создания предприятия является получение максимальной прибыли в процессе производства и реализации продукции, оказания услуг. Величина полученного дохода во многом зависит от состояния внешней среды, где реализуются стратегические цели и задачи государства в сфере экономики. Из этого следует, что упадок производства в целом по стране, финансовое неблагополучие, политическая неопределенность заставляют обратить особое внимание на проблемы, принципы и меры экономической безопасности предприятия.

На сегодняшний день данная тематика приобрела, как ни когда, особую актуальность. Предприятиям приходится вести свою деятельность в условиях неопределенной и нестабильной среде, еще и под угрозой возобновления активных боевых действий.

Сама экономическая безопасность предприятия представляет собой мероприятия, защищающие от нежелательных влияний внешней среды, и способствующие предотвращению от таких угроз. Главной целью её обеспечения является создание механизма противодействия и адаптации к негативным событиям при использовании минимум затрат, с возможностью повышения своей эффективности и развития в будущем.

Можно отметить и позитивные проявления экономической небезопасности [2]:

- стимулирование развития отечественных предприятий и инновационных сфер деятельности;
- доминирование отечественной продукции на национальном рынке,
- стремление государства реформировать налоговую и банковскую систему.

Однако, дестабилизирующие внешние факторы несут в себе больше отрицательных последствий, а именно снижение [2]:

- производственного потенциала;
- технологического уровня. Устаревшая технология производства влечет за собой отсталость технологической базы;
- научно-технологического потенциала. Неспособность реализации научных уникальных проектов, отток специалистов за рубеж;
- активности инвестиционных процессов. Политическая и экономическая нестабильность приводит к низкой инвестиционной привлекательности государства.

Экономическая безопасность предприятия прямо зависит от степени участия государства, влияние которого осуществляется в следующих аспектах:

- регулирование правовых отношений между предприятиями;
- улучшение условий для инвестиционной деятельности;
- развитие инфраструктуры, улучшение информационной среды.

Существенным образом на экономическую безопасность предприятия может повлиять само предприятие при:

- формировании концепции экономической безопасности;
- прогнозировании угроз безопасности. Здесь многое зависит от менеджмента и качества проводимого фирмой маркетинга, учета многообразных рисков и других обстоятельств, влияющих на стабильность хозяйственной деятельности. Все это требует немалых финансовых затрат, не приносящих на первых этапах доходов;
- рациональном расходовании денежных средств, предназначенных для обеспечения экономической безопасности;
- оформлении внутренних документов и определении порядка отношений между работниками и подразделениями предприятия, ведении управленческого учета;
- использовании математических моделей, экспертных оценок, усредненных показателей результатов деятельности для выявления потенциальных угроз;

– снижении потерь, используя метод самострахования [1].

К качественно экономически защищенному предприятию изнутри остерегутся нападать снаружи. Своевременное и возможно наиболее полное решение указанных проблем позволит усилить экономическую безопасность предприятий и, как следствие, приведет к преодолению кризисных явлений и улучшению экономической ситуации на предприятии и в государстве в целом.

Список использованной литературы

1. Баклаева Н.М. Финансовый менеджмент: учеб. пос. / Н.М. Баклаева. – Пятигорск, РИА–КМВ, 2016. – 260 с.

2. Давыденко Е.А. Проблемы организации финансового планирования и контроля на отечественных предприятиях / Е.А. Давыденко // Финансовый менеджмент, 2014. – №2. – С. 32–39.

УДК 338.984

Трембач Ирина Федоровна

магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ МАЛОГО БИЗНЕСА

***Аннотация:** на сегодняшний день стратегия – это основополагающий стержень в управлении предприятием, который должен обеспечивать устойчивое экономическое развитие предприятия, повышение конкурентоспособности, производимой им продукции и оказываемых услуг. В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.*

***Ключевые слова:** стратегическое управление, малое предпринимательство, налоговое стимулирование.*

***Annotation:** to date, strategy is the fundamental core in enterprise management, which should ensure sustainable economic development of the enterprise, increase of competitiveness, production of products and*

services provided. In conditions of tough competition and a rapidly changing situation, firms should not only focus on the internal state of affairs, but also develop a long-term strategy of behavior that allows them to keep up with the changes taking place in their environment.

Keywords: *strategic management, small business, tax incentives.*

Стратегия представляет собой детальный комплексный план управленческих действий, предназначенный для того, чтобы обеспечить достижение долговременного успеха предприятия. Разработка и выбор стратегии должны обосновываться обширными исследованиями и достоверными данными.

Стратегическое планирование дает главное – цель, зная которую руководство фирмы будет принимать решения, обоснованные и направленные на её достижение. На предприятии планируются все процессы: маркетинг, финансы и так далее. Стратегическое планирование включает в себя эти и другие планы. При его проведении необходимо согласовывать все процессы, происходящие на предприятии. Это делается для того, чтобы каждое небольшое решение в организации принималось с четкой привязкой к определенной цели, выработанной по итогам проведения стратегического планирования. Также стратегическое планирование является одним из важнейших элементов стратегического управления предприятия. Принятие стратегии должно сопровождаться разработкой четкого бизнес-плана, в работе над которым, помимо службы маркетинга, должны принимать участие финансовая, экономическая служба и бухгалтерия.

Выбор стратегии зависит от ситуации, в которой находится предприятие. Однако существуют определенные рамки, в которые вписываются стратегии.

Реализация стратегии связана с проведением стратегических изменений, которые должны привести к решению трех задач:

- установление приоритетности административных задач в соответствии с принятой стратегией;
- установление соответствия между избранной стратегией и внутриорганизационными процессами;
- приведение в соответствии с выбранной стратегией стиля лидерства и управления.

Таким образом, стратегическое планирование может быть определено как динамичный процесс, включающий постоянную оценку текущей ситуации и определение следующего шага. Это требует полного понимания организации и окружающей среды, в которой она функционирует.

Наличие эффективной системы стратегического планирования в организации является условием формирования качественной стратегии предприятия и позволяет по всем уровням:

- быстро реагировать на происходящие изменения и корректировать стратегии;

- четко увязывать стратегии с оперативной деятельностью.

- оценивать результаты на основе сбалансированных по уровням и сферам деятельности показателей;

- ставить взаимосвязанные цели и задачи по всем уровням управления;

- определять наиболее важные приоритеты и эффективно распределять ресурсы предприятия.

«Предпринимательство – это новаторская инициативная деятельность субъектов собственности, направленная на создание экономических и организационных условий с целью производства материальных благ и услуг и получения прибыли».

В настоящее время предпринимательство рассматривается с разных точек зрения: как стиль хозяйствования, как процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка, как взаимодействие субъектов рынка и т.д.

Стратегический менеджмент играет значительную роль в управлении хозяйственной деятельностью. Практика показывает, что лишь 5% существующих фирм разрабатывают стратегию, но именно они получают прибыль выше среднеотраслевой.

Таким образом, стратегия развития предприятия заслуживает самого серьезного внимания как инструмент управления, пригодный не только для фирм, но и для широкого круга социальных учреждений. Выбор стратегии и её реализация являются основными частями стратегического управления. Стратегия в стратегическом управлении понимается как долгосрочное качественно определенное направление развития предприятия, относящееся к таким сторонам её деятельности, как сфера, средства и форма.

Список использованной литературы

1. Антоненко И.В. Личностный аспект деятельности предпринимателя: автореф. дис. канд. психол. наук / И.В. Антоненко. – М., 2010. – 19 с.

2. Буров В.Ю. Основы предпринимательства: учеб. пос. / В.Ю. Буров. – Чита, 2011. – 441 с.

3. Баринов В.А. Стратегический менеджмент: учебник / В.А. Баринов, В.Л. Харченко. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 237 с.

Фалимонова Лариса Николаевна

студент

Вавулин Леонид Сергеевич

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** рассмотрен системный подход к проблеме мотивации и стимулирования сотрудников организации, как инструменты управления, так и инструменты, вызывающие действие определенных мотивов.*

***Ключевые слова:** мотивация, корпоративная культура, интегрированная система мотивации.*

***Annotation:** considered a systematic approach to the problem of motivating and stimulating the employees of the organization, both management tools and tools that cause the effect of certain motives.*

***Keywords:** motivation, corporate culture, integrated system of motivation.*

В современных условиях, из-за жёсткой конкуренции на рынке труда, мотивация на рабочем месте становится наиболее важной задачей для руководителей предприятий и организаций.

Система мотивации персонала – это инструмент управления, который даёт возможность оказывать влияние на эффективность сотрудников и организации в целом. При обсуждении этой темы, как правило, используют два термина – стимулирование и мотивация. Данные понятия используют как синонимы. Но они имеют разное значение. Так, термины стимул и мотив – имеют различное теоретическое и практическое наполнение.

Стимул – внешнее побуждение, когда один человек воздействует на другого, побуждая его к какому-либо продуктивному действию.

Стимулы – это инструменты, вызванные определенными мотивами. Стимулами выступают предметы, действия других людей, носители обязательств и возможностей, всё то, что может быть предложено человеку в качестве компенсации за его действия, или то, что он хотел бы получить в результате определенных действий. Цель

стимулирования – побуждать человека работать лучше, чем это определено трудовыми отношениями [1].

Мотивация – процесс эмоционально-чувственного сопоставления образа потребности с образом внешнего объекта.

Основная цель системы мотивации персонала – стимулирование деятельности персонала с целью увеличения производительности их труда.

Среди мотивов повышающих продуктивность труда персонала предприятия следует отметить их информированность. Если сотрудники будут достаточно информированы, то гораздо легче будет избежать снижения продуктивности труда, ошибок, препятствий и «натянутых отношений» в коллективе. Для руководителей очень важно понимать, почему подчиненные ведут себя так, а не иначе, это даёт руководителям ценную информацию о том, какие потребности персонал хочет удовлетворить от своей работы [3, с. 47-52].

В организации комплексную систему мотивации персонала можно представить в следующей структуре.

– Материальная мотивация, основанная на материальной заинтересованности персонала в виде непосредственных денежных выплат по результатам труда, в том числе: должностной оклад, система бонусов, система индивидуальных премий.

– Материальная мотивация в виде социального пакета, сформирована главным образом на системе социального страхования.

– Нематериальная мотивация, формируемая на основе системы нематериального поощрения и корпоративной культуры организации.

Одним из важных направлений морального стимулирования в организации является корпоративная культура.

Обычно в организациях корпоративная культура – стратегический инструмент, комплекс предположений, норм поведения, которые являются теми неписаными правилами, бездоказательно принимаемыми всеми членами коллектива, задающими общие рамки поведения. Речь идёт непосредственно об убеждениях и ценностях, которые в большей или в меньшей степени разделяют подавляющее большинство членов организации.

Сотрудник обязан проявлять тактичность, достоинство, полномочность, профессиональные знания и стремление постоянно повышать их. Таким образом, работнику в директивном порядке вменяется стремление к повышению квалификации вне зависимости от сложившихся обстоятельств, реальных потребностей и мотивации сотрудника [2].

Среди других мотивирующих норм корпоративной культуры выделяют следующие нормы:

– отношения с коллегами строятся доминирующе на основе сотрудничества и компромисса, а в отношении выполнения заданий, инструкций и других нормативных актов, своих должностных обязанностей они строятся на предъявлении высоких требований к себе и другим;

– в общении с клиентами, сотрудник действует в пределах своей компетенции и должностных обязанностей точно в соответствии с законами и должностными инструкциями, при этом в решении даже самых сложных проблем проявляет выдержку и такт;

– не допускаются неприличные выражения, небрежные и неадекватные жесты по отношению к коллегам, клиентам;

– каждый руководитель считает своим долгом быть примером соблюдения норм служебной этики;

– ограничение курения в рабочее время и допущения курения в ограниченное время, только в специально отведенных для этого местах;

– сотрудник воздерживается от любых своих действий, которые могут подрывать авторитет организации и от участия в незаконном или безнравственном действии, делает всё возможное, чтобы не допустить этого.

Среди значимых факторов препятствующих мотивированному труду и плодотворной работе персонала, необходимо отметить следующее:

– низкий уровень технического обеспечения рабочего места;

– отсутствие зависимости оплаты труда от фактических результатов;

– возложение дополнительных обязанностей;

– отсутствие механизма карьерного роста.

Исходя из проведенных нами исследований, можно сделать вывод, что управление мотивацией и стимулированием персонала способствует не только повышению результативности труда каждого сотрудника, обеспечению систематического профессионального роста в организации, но и повышению экономической эффективности всей организации.

На основании проведенного нами исследования можно сделать следующий вывод, что каждая система является интегрированным целым даже тогда, когда она состоит из отдельных элементов, что в принципе и означает системный подход к управлению мотивацией персонала. Это позволяет нам рассматривать систему управления мотивацией персонала как комплекс взаимосвязанных подсистем, которые объединены общей целью и способных раскрыть их

интегративные свойства, внутренние и внешние связи, исследовать и совершенствовать отношения в трудовом коллективе организации.

Список использованной литературы

1. Мерманн Элизабет Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации / Элизабет Мерманн / пер. с нем. – Х.: Изд-во Гуманитарный Центр, Е.И. Высочина, 2007. – 184 с.
2. Мотивация персонала в современной организации: учеб. пос.; под общ. ред. С.Ю. Трапицына. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. – 240 с.
3. Яхонтова Е. Системный подход к мотивации персонала / Е. Яхонтова // Менеджмент сегодня, 2004. – №1. – С. 47–52.

УДК 658.14/.17

Хомутовская Яна Николаевна
к. э. н., старший преподаватель
Ковалев Владимир Игоревич
магистрант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрена сущность экономической эффективности предприятия. Предложены мероприятия по повышению эффективности финансовой деятельности предприятий с учетом условий непризнанности республик.*

***Ключевые слова:** эффективность, финансы, деятельность, ресурсы.*

***Annotation:** considered the essence of economic efficiency the enterprise is considered in the publication. Actions for increase of efficiency of financial activity of the enterprises taking into account conditions unadmitted republics are offered.*

***Keywords:** efficiency, finance, activity, resources.*

Эффективность предприятия – сложная экономическая категория, которая влияет на все сферы его хозяйственной деятельности, является основой построения количественных критериев ценности принимаемых руководством решений, используется для формирования общественного продукта.

В современных условиях предприятия стремятся быть успешными, эффективными, чтобы занять устойчивое положение на рынке. Для этого необходимо проводить анализ финансового состояния предприятия, что позволит на основе выявленных в работе недостатков разработать мероприятия по повышению эффективности финансовой деятельности.

Этой темой интересовалось немало ученых и исследователей, в частности следует отметить работы А.М. Поддерегина, А.А. Садекова, В.В. Лацака, Ю.Д. Чацкиса, Е.А. Литвиненко, О.Д. Василика и др.

Однако в их работах недостаточно рассмотрены аспекты, касающиеся путей повышения эффективности финансовой деятельности предприятий с учетом непризнанности некоторых территорий (например, нашей республики и ДНР). Поэтому данная тема является актуальной и нуждается в дополнительном рассмотрении.

Цель исследования состоит в раскрытии сущности различных видов ресурсов и рассмотрении путей по повышению эффективности финансовой деятельности предприятий.

Основой любого бизнеса является развитое производство, то есть на предприятии при этом наблюдается рост уровня продаж, достаточно низкая себестоимость продукции, налажен хороший её сбыт, все это способствует получению высокой прибыли. Следовательно, в этом случае можно говорить об эффективной деятельности предприятия.

Однако из-за противоправных действий Украины в 2014 году и в связи с непризнанностью наших республик многие предприятия стали банкротами, так как разрушилась взаимосвязь между финансированием государственных предприятий (было централизованное финансирование с центром в г. Киев), производством (многие цеха на предприятиях были разрушены вследствие боевых действий) и сбытом продукции (ориентация рынков сбыта была преимущественно на Украину). В этом случае следует рассматривать деятельность предприятий как неэффективную (хотя и по независящим от них причинам). Поэтому так важно указать новые пути развития наших предприятий.

В связи с этим целесообразно предложить следующие основные мероприятия по улучшению финансового состояния:

1. Снижение себестоимости продукции путем переоснащения производственных фондов, технологического развития предприятия в результате внедрения различных Ноу-хау.

2. Повышение контроля качества продукции путем создания ОТК, повышения её конкурентоспособности и внедрения системы ГОСТов.

3. Проведение маркетинговых исследований по изучению спроса и предложения для поиска новых рынков сбыта и продвижения наших товаров путем организации торговых связей напрямую с поставщиками сырья (минуя посредников), использования рекламы на телевидении, радио, в интернете для увеличения роста продаж и рентабельности продукции.

4. Рациональное использование материальных ресурсов в результате использования энергосберегающих технологий; трудовых – путем материального и нематериального стимулирования персонала, проводя при этом регулярный мониторинг в этой сфере; финансовых ресурсов – в результате достижения оптимального соотношения собственных и заёмных средств (превышение первых над вторыми означает самостоятельность предприятия и независимость от внешних источников).

5. Увеличение общей структуры имущества предприятия, которое даст возможность измерить, достаточно ли устойчиво предприятие в финансовом отношении, чтобы бесперебойно работать.

6. Использование современных баз данных для ускорения оборачиваемости оборотных средств на предприятии, что позволит достоверно отображать объемы запасов товара на складе.

7. Создание финансовой службы для организации контроля при помощи современных баз данных за максимальным использованием производственного потенциала и максимальной загрузкой производства. При этом в специальном отчете будет отображаться эффективность использования ресурсов предприятия, а при высвобождении материальных ресурсов можно будет направлять их в инвестирование и предпринимательскую деятельность [2, с. 45].

Таким образом, исходя из результатов проведенного научного исследования, в условиях непризнанности Луганской Народной Республики и ДНР, следует особо выделить такие меры по повышению эффективности финансовой деятельности предприятия, как накопление внутренних финансовых ресурсов за счет собственных денежных средств, оптимизации товарного ассортимента и снижения себестоимости продаваемого товара; эффективное их использование путем увеличения объемов продаж.

Список использованной литературы

1. Василик О.Д. Теория финансов: учебник / О.Д. Василик. – М.: Ниос, 2010. – 416 с.

2. Волк И.Ф. Финансовые ресурсы предприятия: экономическая сущность и эффективность управления / И.Ф. Волк // Государство и регионы, 2012. – №6. – С. 45.

3. Зятковский И.В. Теоретические основы финансов предприятия / И.В. Зятковский // Финансы, 2011. – №4. – С. 25.

УДК 658.012.8

Худолей Оксана Васильевна

старший преподаватель

Луганский национальный аграрный университет

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** дано определение экономической безопасности предприятия и определены основные внешние и внутренние дестабилизирующие факторы дестабилизирующие факторы.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, дестабилизирующие факторы, угрозы, проблемы экономической безопасности.*

***Annotation:** defines the economic security of the enterprise and identifies the main external and internal destabilizing factors, destabilizing factors.*

***Keywords:** economic security, destabilizing factors, threats, problems of economic security*

Рыночные отношения сопровождаются созданием большого количества новых предприятий, деятельность которых направлена на максимизацию прибыли. Однако в условиях нестабильности экономики отечественные предприятия функционируют в условиях риска и неопределенности, что зачастую негативно влияет на их экономическую устойчивость. В связи с этим для субъектов хозяйствования приобретают актуальность мероприятия по выявлению и нейтрализации возможных проблем и рисков, а также поиски новых путей обеспечения экономической безопасности предприятия.

Именно качественный мониторинг проблем обеспечения экономической безопасности, выявления рисков и угроз позволяют избежать финансовых потерь и обеспечить экономическую безопасность предприятия.

Экономическая безопасность рассматривается многими авторами, однако проблема достижения экономической безопасности предприятия всё равно актуальна и требует глубокого исследования.

Под экономической безопасностью большинство авторов понимают защищенность потенциала предприятия и эффективное использование ограниченных ресурсов в условиях негативного воздействия внешних и внутренних угроз и обеспечение стабильного функционирования предприятия в настоящее время и в будущем [1, с. 219; 2 с. 121].

На пути обеспечения экономической безопасности предприятие сталкивается с рядом внешних и внутренних проблем и угроз. Внешними проблемами и угрозами являются: несовершенство нормативно-правовой системы по защите прав и интересов предпринимателей; динамические условия, в которых работают предприятия; сознательные и бессознательные действия органов государственной власти и конкурентов; кризисные явления в Мировой экономике; инфляцию; непредвиденные дестабилизирующие условия (стихийные бедствия, кризис, военные действия); несанкционированное воспроизведение продукции конкурента и др.

К числу внутренних угроз относятся: необходимость организации мониторинга экономической безопасности предприятия с целью прогнозирования возможных угроз и разработки дальнейших мероприятий по их устранению; необходимость обработки информации о собственной деятельности и деятельности конкурентов [3, с. 199]; необходимость разработки стратегии и тактики предприятия; низкий уровень квалификации персонала; нарушение правил использования технических средств; подрыв делового имиджа предприятия и др.

Приведенные угрозы, с которыми зачастую сталкиваются предприятия, оказывают дестабилизирующее влияние на их экономическую безопасность и нарушают его конкурентоспособность и деятельность на рынке. Поэтому руководству предприятия необходимо разрабатывать мероприятия по обеспечению экономической безопасности предприятия.

Анализ работ многих ученых относительно поиска мероприятий по борьбе с угрозами [1, с. 220; 2 с. 123] даёт возможность выделить основные составляющие экономической безопасности предприятия: финансовую, технологическую, кадровую.

Борьба с внутренними финансовыми угрозами предусматривает увеличение ликвидных активов; увеличение суммы чистой прибыли в общей сумме валовой прибыли за счет эффективной налоговой политики и др.

Борьба с угрозами технологической составляющей предполагает проведение мероприятий по освобождению предприятия от излишнего оборудования с целью получения дополнительной прибыли; обеспечение предприятия новым оборудованием; своевременное обновление основных средств; рациональное распоряжение материальными и товарными ценностями; создание производственных запасов и т.д.

Борьба с кадровыми угрозами предполагает мероприятия по повышению квалификации персонала; привлечению перспективных сотрудников; мотивирующие мероприятия и т.д.

Мероприятия по устранению внешних финансовых угроз включают: рекламу, диверсификацию рынков сбыта и освоение новых видов продукции. Устранение технологических угроз возможно путем использования инновационных, энергосберегающих технологий. Кадровые угрозы должны устраняться путем усиления социальной защиты работников предприятия.

Таким образом, обеспечение экономической безопасности – это первостепенная задача каждого предприятия, поскольку без нее невозможно нормальное функционирование предприятия в целом. Однако, как и любая сфера, она имеет множество проблем и угроз, решение которых значительно улучшит работу предприятия и его состояние. Благодаря приему правильных стратегий и решений возможно уменьшение влияния внешних и внутренних дестабилизирующих угроз на предприятие и тем самым укрепит экономическую безопасность предприятия.

Список использованной литературы

1. Бланк І.А. Управління фінансовою безпекою підприємства / І.А. Бланк. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2009. – 784 с.
2. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посіб. / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький [та ін.]. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
3. Паліга Н.Б. Шляхи запобігання зовнішнім та внутрішнім загрозам економічній безпеці промислового підприємства / Н.Б. Паліга, Ю.В. Світлична // Економіка промисловості, 2011. – №1. – С.197–202.

Чернышев Константин Сергеевич

студент

Ретивцев Игорь Владимирович

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

***Аннотация:** в публикации рассматриваются вопросы, связанные с финансовой устойчивостью предприятий, а именно её базовые уровни. Помимо этого рассматривается её значение для конкретного предприятия и для субъектов хозяйствования, связанных с этим предприятием.*

***Ключевые слова:** влияние, значимость, устойчивость, финансы, экономика.*

***Annotation:** the publication are considered issues, associated with financial stability of enterprises, namely, its basic levels. In addition, its importance is considered for a particular enterprise and for business entities associated with this enterprise.*

***Keywords:** influence, significance, sustainability, finance, economy.*

В современных условиях глобальных экономических перемен, практически невозможно предугадать какие перемены могут произойти буквально завтра, в связи с этим для предприятия невозможно спрогнозировать их негативные или позитивные последствия. Поэтому каждое отдельное предприятие должно позаботиться о своей финансовой устойчивости и стабильности своего финансового положения.

Финансовая устойчивость представляет собой способность предприятия к функционированию и развитию, сохранению равновесия своих активов и пассивов в постоянно меняющейся внешней среде, что гарантирует его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого риска [2].

Базовые уровни финансовой устойчивости предприятия [3]:

– абсолютная финансовая устойчивость – представляет собой полное отсутствие привлечённых средств, что в свою очередь не является оптимальным для развития предприятия.

– нормальная финансовая устойчивость – представляет собой высокий уровень платёжеспособности с учётом средств, привлечённых для развития предприятия.

– кризисная финансовая устойчивость – представляет собой низкий уровень платёжеспособности, когда предприятие не в состоянии оплатить даже проценты по займам.

Финансовая устойчивость имеет огромное значение для предприятия, она не только характеризует саму устойчивость предприятия, но и является объектом для оценки и анализа в виде: оценки общего состояния предприятия; анализа деятельности предприятия; прогнозирования возможных рисков. Помимо этого, финансовая устойчивость имеет значение не только для самого предприятия, но и для многих других субъектов хозяйствования, которые финансово связаны с ним.

Значение финансовой устойчивости предприятия для каждого отдельного элемента экономической системы [1]:

– государство – именно благодаря стабильным налоговым отчислениям предприятий, государство имеет возможность выполнять свои государственные функции.

– инвесторы – высокий уровень финансовой устойчивости предприятия позволяет инвесторам менее рискованно вкладывать свои временно свободные средства.

– коммерческие банки – стабильность своевременных выплат предприятиями кредитных займов, является основой для стабильного функционирования банковской системы.

– поставщики и подрядчики – поскольку для них регулярная поставка сырья или выполнения заказов является основным источником дохода, то для них будет ощутимым ударом потеря одного из постоянных клиентов.

– работники предприятия – своевременная выплата заработной платы, отсутствие страха перед возможностью потери рабочего места и стабильность предприятия – всё это позволяет работникам быть уверенным в завтрашнем дне.

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что финансовая устойчивость представляет собой способность предприятия к сохранению равновесия своей коммерческой деятельности в постоянно меняющихся экономических условиях, что имеет ещё большее значение в условиях возрастания уровня социально-экономической неопределенности в государстве. Существуют различные уровни финансовой устойчивости, в зависимости от состояния платёжеспособности и величины привлечённых средств.

Финансовая устойчивость имеет огромное значение для конкретного предприятия, а также отдельных субъектов хозяйствования, связанных с этим предприятием.

Список использованной литературы

1. Антонова О.В. Методы анализа и выбор системы показателей оценки финансовой устойчивости / О.В. Антонова // Научный альманах, 2017. – №1–1(27). – С. 23–34.

2. Вагапова Э.К. Методы оценки финансовой устойчивости предприятия / Э.К. Вагапова // Актуальные вопросы экономических наук, 2010. – №12–2. – С. 132–137.

3. Файдушенко А.Ф. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пос. / А.Ф. Файдушенко. – Хабаровск: Изд-во Хабар. гос. тех. ун-та, 2013. – 190 с.

УДК 65.016

Чикова Мария Михайловна
магистрант

Научный руководитель: Степанова Юлия Леонидовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВЫБРАННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** раскрыта сущность стратегического управления, рассмотрены основные элементы и критерии оценки результатов использования выбранной стратегии.*

***Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, конкурентоспособность, миссия предприятия, цель стратегического управления, оценка стратегического потенциала.*

***Annotation:** the essence of strategic management is disclosed, the main elements and criteria for evaluating the results of the use of the chosen strategy are considered.*

***Keywords:** strategy, strategic management, competitiveness, the mission of the enterprise, the purpose of strategic management, evaluation of strategic potential.*

Необходимость совершенствования стратегического управления в деятельности современных предприятий в значительной степени обусловлено необходимостью обеспечения оптимального

использования имеющихся ресурсов для достижения целей функционирования предприятия. Стратегическое управление представляет процесс, определяющий последовательность действий организации по разработке и реализации стратегии. Он включает постановку целей, выработку стратегии, определение необходимых ресурсов и поддержание взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют организации добиваться поставленных задач [1].

Целью стратегического управления является определение миссии, целей и стратегий, разработка и обеспечение выполнения системы планов, как инструментов реализации стратегических ориентиров по совершенствованию предприятия [2].

Оценка результатов использования выбранной стратегии должна отражать конечную внутреннюю цель деятельности предприятия – получение прибыли, достижение финансовой стабильности.

Эффективная система оценки требует наличия четырех основных элементов:

1. Мотивация для оценки. Прежде чем оценка сможет быть произведена, у руководителя организации должно возникнуть желание оценить свои показатели или стратегию, которую он или его команда хотят реализовать.

2. Информация для оценки. Другим требованием достоверности оценки является информация в удобной для использования форме, чтобы оценить предложенную стратегию, а также её последствия после реализации.

3. Критерии оценки. Стратегии должны оцениваться по определенным критериям [3]. Эти критерии могут быть сгруппированы следующим образом:

4. Последовательность осуществления стратегии. Стратегия определяется целью верхнего уровня, поэтому она не должна содержать несогласованные с верхним уровнем цели более низкого уровня.

5. Согласованность с требованиями среды. Стратегия должна соответствовать внешней обстановке и происходящим в ней критическим изменениям.

6. Осуществимость стратегии. Стратегия не должна ни переоценивать доступные ресурсы, ни создавать не решаемые проблемы в будущем.

7. Приемлемость для стейкхолдеров. Стратегия должна соответствовать ожиданиям конкретных групп поддержки.

8. Преимущество по отношению к конкурентам. Стратегия должна обеспечивать создание или поддержание конкурентного преимущества в избранной области.

9. Решения по результатам оценки стратегии [4].

Фундаментальные положения модели измерения эффективности организации выступают как важнейшие для формирования и оценки стратегического потенциала любой организации:

– для организации неприемлемо (или даже невозможно) концентрироваться на потребностях одного или нескольких заинтересованных сторон в бизнесе – обычно это акционеры или клиенты;

– стратегия, процессы и мощности организации должны быть согласованы между собой и связаны друг с другом;

– организация и заинтересованные в ней стороны должны признать, что их отношения являются взаимодополняемыми [5].

Необходимость поддержания стратегической ориентации предприятия делает стратегическое управление процессом непрерывным и динамичным, следовательно, одноразовый анализ и диагностика не могут быть основой такого процесса, поскольку предоставляют ограниченную определенным отрезком времени информацию. Стратегическое управление не претендует на то, чтобы дать одно решение на все времена. Различные подходы к построению системы стратегического управления требуют четкого представления о преимуществах этого явления в деятельности отдельных предприятий, которые в общем виде можно сформулировать через цель стратегического управления.

Список использованной литературы

1. Александрова А.В. Стратегический менеджмент: учебник / Н.А. Казакова, А.В. Александрова, С.А. Курашова, Н.Н. Кондрашева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 320 с.

2. Волкогонова О.Д. Стратегический менеджмент: учебник / О.Д. Волкогонова, А.Т. Зуб. – М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 256 с.

3. Егоршин А.П. Основы менеджмента: учебник для ВУЗов / А.П. Егоршин. – Н.Новг.: НИМБ, 2012. – 320 с.

4. Ляско А.К. Стратегический менеджмент: современный учебник / А.К. Ляско. – М.: ИД Дело РАНХиГС, 2013. – 488 с.

5. Парахина В.Н. Стратегический менеджмент: учебник / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – М.: КноРус, 2012. – 496 с.

Чирко Карина Владимировна
магистрант
Бессмертная Вита Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрены условия успешной реализации финансовой стратегии предприятия, проанализирована внешняя и внутренняя синхронизация финансовой деятельности.*

***Ключевые слова:** финансовая стратегия, инфляция, производственные задачи, предприятие, финансовая деятельность.*

***Annotation:** discusses the conditions for the successful implementation of the company's financial strategy, analysed the external and internal synchronization of financial activities.*

***Keywords:** advertising, advertising process, advertising, enterprise, marketing activities.*

Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, инфляции и других форс-мажорных обстоятельств. Таким образом, финансовая стратегия должна соответствовать производственным задачам и при необходимости корректироваться и изменяться.

Контроль над реализацией финансовой стратегии обеспечивает проверку поступлений доходов, экономное и рациональное их использование, так как хорошо налаженный финансовый контроль помогает выявлять внутренние резервы, повышать рентабельность хозяйства, увеличивая денежные накопления.

Важной частью финансовой стратегии является разработка внутренних нормативов, с помощью которых определяются, например, направления распределения прибыли. Такой подход успешно используется в практике зарубежных компаний.

Таким образом, успех финансовой стратегии предприятия гарантируется при выполнении следующих условий:

– при взаимном уравнивании теории и практики финансовой стратегии;

– при соответствии финансовых стратегических целей реальным экономическим и финансовым возможностям через жесткую централизацию финансового стратегического руководства и гибкость его методов по мере изменения финансово-экономической ситуации.

Определение общего периода формирования финансовой стратегии. Этот период зависит от ряда условий. Главным условием его определения является продолжительность периода, принятого для формирования общей стратегии развития предприятия – так как финансовая стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер, она не может выходить за пределы этого периода (более короткий период формирования финансовой стратегии допустим) [1].

Система стратегических целей должна обеспечивать формирование достаточного объема собственных финансовых ресурсов и высокорентабельное использование собственного капитала; оптимизацию структуры активов и используемого капитала; приемлемость уровня финансовых рисков в процессе осуществления предстоящей хозяйственной деятельности и т.п.

Важным аспектом является конкретизация целевых показателей финансовой стратегии по периодам её реализации. В процессе этой конкретизации обеспечивается динамичность представления системы целевых стратегических нормативов финансовой деятельности, а также их внешняя и внутренняя синхронизация во времени [2].

Внешняя синхронизация предусматривает согласование во времени реализации разработанных показателей финансовой стратегии с показателями общей стратегии развития предприятия, а также с прогнозируемыми изменениями конъюнктуры финансового рынка.

Внутренняя синхронизация предусматривает согласование во времени всех целевых стратегических нормативов финансовой деятельности между собой.

Разработка системы организационно-экономических мероприятий по обеспечению реализации финансовой стратегии. В системе этих мероприятий предусматривается формирование на предприятии «центров ответственности» разных типов; определение прав, обязанностей и меры ответственности их руководителей за результаты финансовой деятельности; разработка системы стимулирования работников за их вклад в повышение эффективности финансовой деятельности и т.п.

Таким образом, финансовая стратегия предприятия охватывает все стороны деятельности предприятия, в том числе оптимизацию основных и оборотных средств, распределение прибыли, безналичные расчеты, налоговую и ценовую политику, политику в области ценных

бумаг и др. Учитывая все эти показатели, предприятие обеспечивает соответствие финансово-экономических возможностей условиям, сложившимся на рынке продукции, учитывая финансовые возможности и рассматривая характер внутренних и внешних факторов.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2005. – 519 с.
2. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Издательство «Омега-Л», 2010. – 464 с.
3. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб.: Актер, 2009. – 336 с.

УДК 65.012

Чугреева Дарья Алексеевна
студент

Луганский Национальный Университет имени Тараса Шевченко

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассматривается экономический потенциал предприятия, а также методы оценки экономического потенциала предприятия.*

***Ключевые слова:** предприятие, экономический потенциал, методы, оценка.*

***Annotation:** discusses the methods of assessing the economic potential of the enterprise, as well as the development of the economic potential of the enterprise.*

***Keywords:** enterprise, economic potential, methods, assessment.*

Экономический потенциал является одним из важнейших оценочных показателей, который принято рассматривать на макроуровне (государство, регион), мезоуровне (отрасль) и микроуровне (предприятие). Данный показатель используется для решения определенных управленческих задач, которые с точки зрения пользователей можно условно разделить на две группы.

С точки зрения государства экономический потенциал – это экономический показатель, который характеризуется в первую

очередь уровнем ВВП и ВВП. Определение экономического потенциала является важной составляющей исследований в области государственного регулирования, связанных с прогнозированием социально-экономического развития, расчетом показателей экономической деятельности субъектов на макро-, мезо- и микроуровнях.

С точки зрения менеджмента и собственников предприятия экономический потенциал играет важную информативную роль. Представление о величине экономического потенциала предприятия и отдельных его элементов позволяет принимать эффективные управленческие решения как тактического, так и стратегического характера, в результате чего открывается возможность целенаправленного воздействия на отдачу использованных производственных ресурсов.

Экономический потенциал необходимо рассматривать как один из важнейших показателей конкурентоспособности современного предприятия, так как успех в конкурентной борьбе во многом определяется наличием и использованием имеющегося у предприятия экономического потенциала. Конкурентоспособность при этом является одновременно как следствием, так и причиной роста уровня экономического потенциала предприятия. Таким образом, экономический потенциал предприятия необходимо рассматривать как важнейший объект управления. Управление экономическим потенциалом необходимо для достижения предприятием максимально возможной эффективности его деятельности в рамках, имеющихся в его распоряжении ресурсов.

Необходимо отметить, что в нынешнее время существует достаточно методов оценки экономического потенциала предприятия и его отдельных видов. Среди них следует выделить, прежде всего, группу методов, которую можно условно назвать методами эталонных параметров. Данные методы, в частности метод построения потенциальной функции, предусматривают, что по каждому частичному показателю, характеризующему ту или иную составляющую экономического потенциала хозяйствующего субъекта, заранее устанавливается эталонное (как правило, минимально или максимально возможное) значение соответствующего показателя. Тогда процедура оценивания экономического потенциала предприятия будет заключаться в сопоставлении фактического значения каждого частичного показателя с его эталонной величиной с последующим обобщением результатов такого сопоставления (например, путем установления значимости каждого рассматриваемого частичного показателя).

Однако анализ практики хозяйствования показывает, что не все частичные параметры экономического потенциала предприятия должны стремиться к их нормируемой (максимально или минимально возможной) величине для того, чтобы достичь предельное значение уровня определенной цели деятельности субъекта предпринимательства. Этот вывод следует, в частности, из следующих обстоятельств:

– во-первых, в случае многозвенного технологического цикла изготовления определенной продукции довольно часто существует определенная непропорциональность результативности некоторых из этих звеньев, что обуславливает наличие так называемых узких мест;

– во-вторых, для некоторых видов производственных ресурсов рост уровня интенсивности их использования может вызвать непропорционально большой рост расходов, связанных с эксплуатацией этих ресурсов;

– в-третьих, для некоторых параметров, характеризующих некоторые компетенции предприятий (прежде всего, в сфере поставок материалов и сбыта продукции), установление нормированных значений в виде максимально или минимально возможных их величин является абсолютно неприемлемым в силу того, что такое установление априори не является целесообразным.

Для некоторых частичных параметров экономического потенциала предприятия, характеризующих его ресурсы и компетенции, существуют некоторые оптимальные их значения. Это обстоятельство закономерно обусловило появление методов оценки уровня экономических возможностей предприятия, которые условно можно назвать методами оптимальных параметров. В частности, к этим методам следует отнести метод построения зависимостей «затраты – эффективность» и метод параметрического оценивания потенциала предприятия по выбранному критерию, которые рассматриваются как разновидности ресурсно-регрессионного метода.

Согласно этому методу, на основании построения корреляционно-регрессионных моделей, описывающих зависимость экономических результатов деятельности предприятия от изменения факторов, определяющих значения этих результатов, вычисляются такие значения данных факторов, при которых обеспечивается наилучший уровень достижения целей этой деятельности. Однако данный подход к оценке экономического потенциала не рассматривает возможность нормирования некоторых его факторов, для которых такое нормирование представляется целесообразным.

На основании изложенного материала можно сделать вывод о высокой значимости экономического потенциала на всех уровнях

управления (макро-, мезо-, микроуровнях), а также о том, что существует объективная необходимость в уточнении и усовершенствовании существующих в настоящее время подходов к построению типологии видов экономического потенциала предприятий и разработке методов его оценки.

Список использованной литературы

1. Гунина И.А. Механизм развития экономического потенциала промышленного предприятия: теория, методы: [монография] / И.А. Гунина. – Воронеж: Научная книга, 2005.

2. Шаланов Н.В. Моделирование основных аспектов предпринимательской деятельности / Н.В. Шаланов. – Новосибирск: СибУПК, 2002.

3. Хворостов В.А. Исследование методов оценки потенциала предприятия / В.А. Хворостов // Сборник научных трудов НГТУ. – Новосибирск: Изд-во НГТУ. – 2005.

УДК 658.6

Шеховцева Полина Германовна

студент

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АССОРТИМЕНТОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрено влияние внешней среды на развитие ассортимента предприятия; при помощи PEST-анализа выделены основные факторы внешней среды, влияющие на развитие ассортимента предприятия.*

***Ключевые слова:** ассортимент, ассортиментная политика, ассортиментная программа, управление ассортиментом.*

***Annotation:** the influence of the external environment on the development of the assortment of the enterprise is considered; With the help of PEST-analysis, the main factors of the environment that influence the development of the enterprise's range are highlighted.*

***Keywords:** assortment, assortment policy, assortment program, assortment management.*

На сегодняшний день актуальными являются вопросы управления ассортиментом на производственном предприятии. Грамотное построение ассортимента дает большое преимущество для развития предприятия, повышает его конкурентоспособность, улучшает лояльность покупателей, обеспечивает рост выручки в долгосрочной перспективе [1].

На развитие системы управления ассортиментом предприятия большое влияние оказывает внешняя среда. Для того, чтобы выделить факторы внешней среды, оказывающее наиболее сильное влияние на развитие ассортимента предприятия, рекомендуется использовать PEST-анализ [2]. Результаты исследования основных факторов внешней среды, которые затрудняют процесс развития ассортимента на примере Луганского Дочернего Предприятия «Луганскхолод» отражены в табл. 1

Таблица 1 – Результаты PEST-анализа на примере «Луганскхолод»

Группа факторов	Фактор и вероятность его наступления	Проявление	Возможные ответные меры руководства компании
Экономические	Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда	Высокая текучесть кадров, низкая мотивация работников при выполнении производственных задач, что ухудшает качество продукции	Повысить оплату труда рабочим
	Нехватка квалифицированных кадров (высокая)	Повышение брака продукции, некачественная продукция, снижение продаж.	Отправить персонал на курсы, ставить в пару с человеком с большим опытом в данной деятельности.
	Конкуренция	Расторжение договоров с клиентами по причине перехода к конкурентам, угроза проигрыша в конкурентной борьбе за нового клиента	Гибкая ценовая политика, улучшение качества услуг и сервиса их предоставления, мониторинг удовлетворённости, оперативное согласование договоров с новыми клиентами.
Политические	Вероятность развития военных действий	Ограничение в импорте и экспорте сырья с Украиной; развитие военных действий в области.	Разработка мероприятий для защиты оборудования и работников предприятия.
	Изменение законодательства, в том числе отраслевого	Рост налогообложения.	Постоянный мониторинг изменений законодательства.
Социальные	Уровень миграции и иммиграционные настроения.	Текучесть кадров, нехватка квалифицированных кадров.	Совершенствование системы стимулирования оплаты труда и мотивации, бонусные премии, социальный пакет

Группа факторов	Фактор и вероятность его наступления	Проявление	Возможные ответные меры руководства компании
Технологические и производство	Снижение доходов населения и покупательной способности	Снижение продаж на продукцию.	Проведение исследования предпочтений; уменьшение затрат, чтобы снизить цены на продукцию.
	Перебои с поставкой сырья	Оказывают влияние на ритмичность и стабильность производства в целом. Перебои с поставками могут вызвать остановку производства, что приведёт к потере прибыли и росту затрат.	Заклучение договоров на более выгодных условиях.
	Развитие конкурентных технологий	Рост конкуренции и появление новых сервисных услуг, готовой продукции по более низким ценам, возможный отток лучших специалистов на конкурентные предприятия	Проведение маркетинга и поиск новых сегментов и ниш. Улучшение условий труда и быта работников. Социальная защита. Бонусные выплаты

Проанализировав внешнюю среду предприятия, можно сказать, что большинство факторов оказывают незначительное влияние на управление ассортиментом предприятия. Однако, угроза отрицательного влияния некоторых факторов очень сильна, но их вероятность проявления не высокая, в случаи их возникновения предприятие может понести серьезные потери и даже разрушения. Данная ситуация связана с политической ситуацией в стране, именно по этому происходит миграция населения, экономика разрушается, технологические инновации к нам не доходят и т.д. К сожалению, предприятие в данном случае должно выживать на рынке, рисковать, чтобы расширяться и переходить на новые сегменты рынка. Поэтому основной стратегией управления ассортиментом на данный момент является его адаптация к постоянно меняющимся внешним условиям окружающей среды.

Список использованной литературы

1. Дмитриченко М.И. Управление ассортиментов товаров на торговых предприятиях современного формата / М.И. Дмитриченко, О.С. Зыбин, А.Л. Киятов // Техничко-технологические проблемы сервиса, 2013. – №4. – С. 75–80.
2. Елкин С.Е. Вопросы теории управления товарным ассортиментом / С.Е. Елкин // Сибирский торгово-экономический журнал, 2016. – №5. – С. 28–34.

Шубин Валерий Петрович

студент

Научный руководитель: Карамушко Наталья Анатольевна

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

***Аннотация:** в работе рассмотрены основы формирования и управления оборотным капиталом.*

***Ключевые слова:** оборотный капитал, дебиторская задолженность, ликвидность, прибыль, управление.*

***Annotation:** in this work the fundamentals of formation and management of working capital are considered.*

***Keywords:** working capital, receivables turnover, liquidity, profit, management.*

Грамотное управление оборотным капиталом необходимо для фундаментального финансового здоровья и успеха компании как бизнеса. Отличительной чертой хорошего управления бизнесом является способность использовать управление оборотным капиталом для поддержания прочного баланса между ростом, прибылью и ликвидностью [1, с. 56].

Компания использует оборотный капитал в своей повседневной деятельности; оборотным капиталом является разница между текущими активами компании и текущими обязательствами или долгами. Оборотный капитал служит показателем того, насколько эффективно работает компания и насколько финансово стабильна она в краткосрочной перспективе. Коэффициент оборотного капитала, который делит текущие активы по текущим обязательствам, указывает, имеет ли компания достаточный денежный поток для покрытия краткосрочных долгов и расходов.

Оборотный капитал является ежедневной необходимостью для компании, поскольку она испытывает регулярную необходимость наличности для осуществления обычных платежей, покрытия непредвиденных расходов и приобретения основных материалов, используемых при производстве товаров.

Оборотный капитал является распространенным показателем эффективности, ликвидности и общего состояния компании. Это отражение результатов различных видов деятельности компании,

включая получение доходов, управление долгом, управление запасами и платежи поставщикам. Это связано с тем, что он включает в себя инвентарь, кредиторскую и дебиторскую задолженность, денежные средства, части задолженности, подлежащие погашению в течение года и другие краткосрочные счета [2, с. 321].

Потребности в оборотном капитале варьируются от отрасли к отрасли, и даже в зависимости от аналогичных компаний. Это связано с несколькими факторами, включая различия в политике сбора и оплаты, сроках покупки активов, вероятности того, что компания списала часть своей просроченной дебиторской задолженности, а в некоторых случаях предпринимает усилия по привлечению капитала.

Когда у компании недостаточно оборотных средств для покрытия своих обязательств, финансовая несостоятельность может привести к юридическим проблемам, ликвидации активов и потенциальному банкротству. Таким образом, для всех предприятий жизненно важно иметь адекватное управление оборотным капиталом, что означает управление запасами, денежными средствами, кредиторской задолженностью и дебиторской задолженностью. Эффективная система управления оборотным капиталом часто использует ключевые показатели эффективности, такие как коэффициент оборотного капитала и коэффициент оборачиваемости запасов, чтобы помочь выявить области, требующие дополнительного внимания, и поддерживать ликвидность и прибыльность компании [3, с. 271].

Управление оборотным капиталом – это, по сути, бухгалтерская стратегия с акцентом на поддержание достаточного баланса между текущими активами и обязательствами компании. Эффективная система управления оборотным капиталом помогает предприятиям не только покрывать свои финансовые обязательства, но и повышает их доходы.

Список использованной литературы

1. Теоретические основы финансового менеджмента: учебный курс сост. И.А. Продченко. – М.: МИЭМП, 2015. – 120 с.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджера. – 2-е изд., перераб. и доп. / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2014. – 528 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: учеб.; под. ред. Е.С. Стояновой. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2015. – 574 с.

Яровая Татьяна Владимировна

студент

Заиченко Оксана Анатольевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** предлагаются различные стратегии для каждого этапа жизни предприятия: стратегия дифференциации и стратегия специализации для этапа выживания, стратегия лидерства по затратам и руководство ценой клиента для этапа роста, стратегия интернационализации, стратегия интеграции и стратегия диверсификации для зрелой стадии.*

***Ключевые слова:** стратегия, стадия жизненного цикла, развитие организации, стратегия реформ, стратегия интеграции и стратегия диверсификации.*

***Annotation:** a different strategy for each stage of the life of the enterprise: strategy of differentiation and strategy of specialization for stage survival, leadership strategy cost and management of customer price for the growth stage, strategy of internationalization, integration strategy and diversification strategy for mature stage proposed.*

***Keywords:** strategy, life cycle stage, organizational development, reform strategy, integration strategy and diversification strategy.*

Предприятие является экономической организацией с целью получения прибыли. Получения прибыли и максимизации её стоимости – это цели для всех предприятий [1].

В стадии выживания, когда предприятие впервые выходит на рынок, оно столкнётся с такими проблемами, как отстающая информация, нечёткое определение рынка, отсталые методы, текущие кадры. На этом этапе предприятие не может удерживать основные факторы и постоянно находится на стадии разведки в полевых условиях. В результате на этапе выживания предприятие должно выбрать стратегии специализации и дифференциации для интеграции своих превосходных ресурсов и обеспечения своей основной конкурентоспособности, и создать собственную личность бренда, чтобы отличать её от других конкурентов.

На стадии роста предприятие уже хорошо улучшило организационную систему и хорошо определена корпоративная культура. В целом предприятие постоянно растёт. На этом этапе предприятие выделяет все свои ресурсы и ресурсы для развития на рынке. Денежный поток быстро расширяется, и предварительно формируется здоровая и быстрорастущая ситуация. Предприятие должно брать на себя затраты в качестве стратегии лидерства, со стоимостью клиентов в качестве руководства, для поддержания своей клиентской группы и деловых партнеров. Благодаря расширению рынка, привлечению большего числа клиентов, а также поиску и развитию независимо, бренд предприятия может быть усилен в лидирующих позициях в своей отрасли.

На этапе зрелости, основные ресурсы были полностью задействованы в преимуществах расширения, а основная конкурентоспособность делает прибыль предприятия более высокой, чем средний уровень в отрасли, и имеет выгодное положение. В результате предприятие в основном сформировало операционную систему с коллективизацией, масштабными эффектами и эффектами брендинга, как правило, создало всеобъемлющую деловую империю. На этом зрелом этапе предприятию следует принять международную стратегию и стратегию диверсификации, чтобы завершить свою систему управления и сохранить таланты. Например:

1. Предприятие может использовать новые технологии для разработки новых продуктов;
2. С растущей производственной возможностью улучшать его работоспособность;
3. Приобретать другие предприятия и расширять новый бизнес, а также его маркетинговые области [3].

На стадии старения, без совершенствования инноваций, продукты и технологии сильно устарели и утратили свою конкурентоспособность. Предприятие должно переопределить свои позиции в стратегиях управления, структурах продуктов и отраслей и структуре маркетинга на этой стадии. Чтобы интегрировать ресурсы и вновь появиться на рынке с новыми взглядами, предприятию следует принять стратегию сокращения, чтобы уменьшить её масштаб и восстановить стоимость, таким образом, каким она может ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и коэффициент оборачиваемости запасов, чтобы сделать наименьшую потерю для предприятия [2].

В этом исследовании предлагаются различные стратегии для каждого этапа жизни предприятия: стратегия дифференциации и стратегия специализации для этапа выживания, стратегия лидерства

по затратам и руководство ценой клиента для этапа роста, стратегия интеграции и стратегия диверсификации для зрелой стадии. Последние на стадии старения предприятия могут принять стратегию реформ и всестороннюю интеграцию ресурсов, которые могут помочь предприятиям выйти на рынок с новыми образами.

Список использованной литературы

1. Аакер Д.А. Бизнес-стратегия. От изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений. пер. с англ. / Д.А. Аакер. – М.: ЭКСМО, 2007. – 464 с.

2. Горемыкин В.А. Экономическая стратегия предприятия: учеб. пос. для студ. высш. уч. зав. / В.А. Горемыкин. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 544 с.

3. Траут Дж. Траут о стратегии. Рынок ошибок не прощает: пер. с англ. / Дж. Траут. – Спб.: Питер, 2007. – 176 с.

РАЗДЕЛ 2
АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

УДК 338.2:336.144

Багиян Давид Семенович
магистрант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в работе анализируются цели совершенствования системы планирования и бюджетирования на предприятии.*

***Ключевые слова:** планирование, бюджетирование, стратегия, тактика.*

***Annotation:** the purposes of perfection of system of planning and budgeting at the enterprise are analyzed in the work.*

***Keywords:** planning, budgeting, strategy, tactics.*

Центральную роль в системе планирования и бюджетирования на предприятии играет стратегическое планирование.

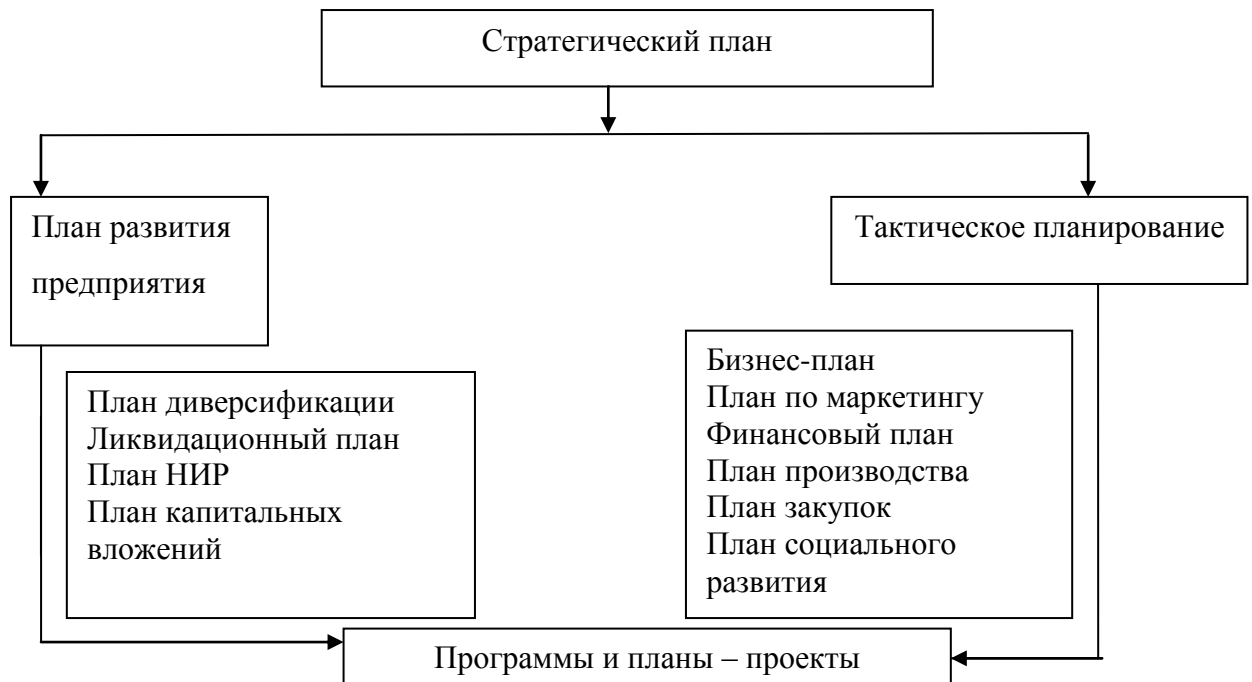


Рис. 1. Система планирования и бюджетирования предприятия

Стратегия предприятия – это совокупность его главных целей и основных способов достижения данных целей, то есть она определяет общие направления деятельности предприятия. Стратегия – это не функция времени, а функция направления.

Таким образом, посредством стратегического планирования определяется вектор в системе управления, который является базисом для оперативного и тактического планирования.

Ключевым элементом планирования является прогнозирование, основанное на научных методах и интуиции. Прогнозирование используется на разных стадиях планирования: применяется на этапе анализа сред и определения предпосылок для формирования стратегии предприятия, осуществляется на стадии реализации планов, для оценки возможных результатов и их отклонения от плановых показателей. Для детального последовательного осуществления мероприятий, предусмотренных стратегическим планом, необходимо разрабатывать тактические (оперативные) планы.

Система планирования и бюджетирования включает в себя планирование и контроль следующих объектов:

- результатов производственной деятельности;
- движения материальных потоков, численности персонала и объектов управления;
- доходов, расходов и финансовых результатов;
- движения обязательств и финансовых ресурсов;
- инвестиционной деятельности.

Основными целями совершенствования системы планирования и бюджетирования являются:

- обеспечение связи системы планирования и бюджетирования с системой стратегического управления компании;
- повышение финансовой прозрачности бизнеса;
- структурирование системы разграничения полномочий и ответственности, повышение ответственности за финансовые результаты деятельности;
- обеспечение контроля достижения целевых показателей подразделениями компании;
- повышение эффективности использования основных фондов, материальных и финансовых ресурсов;
- обеспечение возможности оперативного получения информации о результатах выполнения планов по уровням управления;
- обеспечение координации деятельности подразделений в процессе формирования, корректировки и исполнения бюджетов;

– подготовка данных для системы планирования и управленческого учета компании на будущие периоды.

Таким образом, высокий показатель целевого функционала управления предприятием может быть достигнут при получении высоких показателей эффективности как стратегического планирования в целом, так и тактического планирования в частности. При этом высокие величины данных показателей обеспечат адаптивность и гибкость финансово-хозяйственного механизма предприятия к изменчивым, агрессивным условиям свободного рынка.

Список использованной литературы

1. Макконелл Р.К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Р.К. Макконелл, С.Л. Брю. – М.: Дело, 2010.
2. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии / Г.И. Шепеленко. – Ностов н/Д.: Издат. Центр «Март», 2014. – 544 с.
3. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятий в условиях рынка: анализ и планирование / В.Н. Самочкин. – М.: Дело, 2015. – 376 с.

УДК 336.02

Базилянская Виолетта Евгеньевна
Котельникова Светлана Владимировна
магистранты

Научный руководитель: Иванюк Ирина Викторовна
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Аннотация: рассмотрены особенности использования государственного бюджета ЛНР в период становления финансово-бюджетной системы государства. Изучены вопросы планирования государственного бюджета и распределения расходов.

Ключевые слова: государственный бюджет, экономика, бюджетное учреждение, смета, бюджетные средства.

Annotation: The peculiarities of the use of the national budget of the Republic of Latvia in the period of the formation of the state's financial and budgetary system are examined. The issues of planning the state budget and allocation of expenses were studied.

Keywords: *state budget, economy, budgetary institution, budget, budgetary funds.*

В рыночной экономике, в условиях сузившихся возможностей государства оказывать влияние на экономические процессы в стране, значительно вырастает роль бюджетной системы как одного из важнейших инструментов экономической политики государства. Бюджет как инструмент экономической политики государства обеспечивает его функционирование, развитие национальной экономики, государственного экономического и социального регулирования. Ведь именно с помощью бюджета государство имеет возможность сосредотачивать финансовые ресурсы на решающих участках социального и экономического развития, с помощью бюджета происходит перераспределение национального дохода между отраслями, территориями, сферами общественной деятельности, что определяет актуальность темы исследования.

Цель статьи состоит в изучении особенностей использования государственного бюджета как инструмента государственного регулирования экономики ЛНР.

В настоящее время в ЛНР продолжается становление финансово-бюджетной системы, в соответствии с которой планирование государственного бюджета ведется по бюджетным периодам (поквартально) на основании смет [5]. Смета бюджетного учреждения – основной плановый финансовый документ бюджетных учреждений, которым на бюджетный период устанавливаются полномочия относительно получения поступлений и распределения бюджетных ассигнований на взятие (регистрацию) бюджетных обязательств и осуществление платежей для выполнения бюджетными учреждениями своих функций и достижения результатов, определенных в соответствии с бюджетными назначениями.

В ходе определения расходов в проектах смет учреждения, должен обеспечиваться строгий режим экономии средств и материальных ценностей. В сметы могут включаться только расходы, предусмотренные законодательством, необходимость которых обусловлена характером деятельности учреждения. Министерство финансов, местные финансовые органы в пределах своей компетенции после принятия соответствующих бюджетов проверяют правильность составления и утверждения смет, планов ассигнований общего фонда бюджета, планов предоставления кредитов из общего фонда бюджета, планов специального фонда, планов использования бюджетных средств, месячных планов использования бюджетных средств.

Органы Госказначейства ЛНР осуществляют контроль за соответствием распределения показателей сводных смет, планов ассигнований общего фонда бюджета, планов предоставления кредитов из общего фонда бюджета, планов специального фонда данным учета, который ими ведется. После окончания тридцатидневного срока, органы Госказначейства осуществляют операции расчетно-кассового обслуживания распорядителей и получателей средств бюджета только согласно утвержденным и зарегистрированным в учете соответствующими органами Госказначейства сметам, плану ассигнований общего фонда бюджета, плану предоставления кредитов из общего фонда бюджета, плану специального фонда, плану использования бюджетных средств, месячным планам использования бюджетных средств (если иное не предусмотрено действующим законодательством) [1].

Бюджетные учреждения составляют на этот период временные сметы. При этом сводные временные сметы не составляются. Бюджетное учреждение республики не имеет права осуществлять заимствования (получать кредиты, ссуды) в любой форме или предоставлять юридическим или физическим лицам кредиты из бюджета (если не установлены соответствующие бюджетные назначения на предоставление кредитов из бюджета) [2].

Одним из ключевых механизмов государственного регулирования является бюджетная политика, которая представляет совокупность мероприятий государства по организации и использования бюджетных ресурсов для обеспечения её экономического и социального развития [3]. Важной задачей бюджетной политики является мобилизация и использование бюджетных ресурсов на обеспечение социальных гарантий. Сегодня предоставление социальных гарантий населению является одной из важнейших функций государства в экономике свободной конкуренции, а финансирование их осуществляется из государственного и местных бюджетов. Величина социальных гарантий в значительной мере определяют размеры перераспределения валового внутреннего продукта через бюджет. В связи с этим в бюджетной политике республики вопросы финансового обеспечения социальных гарантий занимает одно из центральных мест. Эту задачу можно сформулировать как поиск и постоянное совершенствование форм и методов мобилизации и использования финансовых ресурсов на цели социальных гарантий и других видов общих потребностей граждан.

Учитывая мировой опыт, приоритетными являются, как правило, социальные направления развития общества, развитие науки

и образования, медицины, то есть те, которые отражают важнейшую функцию государства – социальную; создают источники будущего социально-экономического роста; способствуют внедрению новых технологий на наиболее эффективных экономически и капиталоемких производствах, важных с точки зрения интересов общества и каждого индивида [4].

Не менее важной задачей бюджетной политики является – воздействие с помощью бюджетного механизма на рациональное использование природных ресурсов, запрет технологий, несущих угрозу здоровью человека. С одной стороны, республика старается от предпринимательских структур возмещения расходов на восстановление природной среды, а с другой, используя финансовые рычаги, – закрытие вредных производств и внедрение передовых ресурсосберегающих технологий. Этими инструментами являются налоги, штрафы и другие санкции. Другими словами, бюджетная политика государства должна быть направлена на обеспечение прав человека на жизнь в условиях здоровой окружающей среды, которая постоянно нарушается в условиях плановой и рыночной экономики.

Список использованной литературы

1. Приказ Министерства финансов ЛНР «Об утверждении Порядка составления, рассмотрения, утверждения и основные требования к выполнению сметы бюджетного учреждения» от 16.06.2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfinlnr.su/uploads/files/2016-07/1469446925__78.pdf

2. Грицюк Т.В. Бюджетное регулирование, макроэкономическая стабильность и экономический рост / Т.В. Грицюк // Финансы и кредит, 2008. – №13(127). – С. 14–26.

3. Ковалева Т.М. Бюджет и бюджетная политика в Российской Федерации / Т.М. Ковалева, С.В. Барулин. – 2-е изд. – М.: Кнорус, 2006. – 208 с.

4. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навч. посіб. / Ю.В. Пасічник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2013. – 523 с.

5. Указа Главы ЛНР «Об утверждении сводной сметы расходов Государственного бюджета Луганской Народной Республики на I квартал 2018 г.» от 29.12.2017 №869/01/12/17 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfinlnr.su>

Бибикова Римма Николаевна

к. э. н., доцент

Бибиков Алексей Анатольевич

старший преподаватель

Агеева Анна Александровна

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

О НАЧАЛЕ НАШЕГО СОВМЕСТНОГО ПУТИ С ГОРОДАМИ И СТРАНАМИ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

***Аннотация:** материал посвящен истории развития трансграничного сотрудничества и его состояния Луганской Народной Республики с Российской Федерацией и Республикой Южная Осетия в условиях становления и налаживания интеграционных связей между ними.*

***Ключевые слова:** города-побратимы, интеграционные связи, трансграничное сотрудничество.*

***Annotation:** material is sanctified to history of development of transfrontal collaboration and his state of Luhansk Republic of People's with Russian Federation and Republic of South Ossetia in the conditions of becoming and adjusting of integration connections between them.*

***Keywords:** the sworn cities-brothers, integration connections, transfrontal collaboration.*

Прообразом пограничного и трансграничного сотрудничества были города-побратимы города Луганска. А именно: Перник (Болгария), Кардиф (Уэльс), Сан-Этьен (Франция), Люблин (Польша), Дацин (Китай) и российские города Белгород, Ростов на Дону, Волгоград и Воронеж.

В ознаменование дружеских отношений между городами-побратимами в парках и скверах были установлены памятные знаки. В их честь были названы улицы и общественные организации. Эта дружба касалась всех сфер деятельности: международной торговли, образования, науки, туризма и общественной и политической жизни.

Война, развязанная в 2014 году украинскими националистами, прервала сложившиеся десятилетиями взаимоотношения со многими городами-побратимами, кроме российских городов.

Когда остро встал вопрос, о восстановлении экономики и инфраструктуры вновь провозглашенной Луганской Народной

Республики первая помощь пришла из Российской Федерации. На сегодняшний день более 70 гуманитарных конвоев из России привезли строительные материалы, медицинское оборудование и лекарственные препараты, продукты питания и учебную литературу для жителей ЛНР.

Республики Южная Осетия и Абхазия пережившие подобную ситуацию в 2008 году с большим пониманием, и сочувствием оказали посильную помощь в становлении нашего молодого государства. Это особенно важно, в тот период, когда Киев искусственно выдавил ДНР и ЛНР из своей национальной экономики и проводит политику блокады Донбасса – в результате чего Донецк и Луганск были вынуждены искать новые рынки сбыта для своей продукции, переходить на российский рубль и налаживать связи с огромным числом контрагентов в России.

В Донбассе постепенно происходит перестройка экономики и уже можно говорить о том, что наш регион в экономическом плане перестал быть частью Украины.

Россия строит экономическое сотрудничество с Донбассом через Южную Осетию, так как ЛНР и ДНР официально признали это государство, которое в свою очередь, признает народные республики Донбасса. Принимая решение о признании народных республик Донбасса в столице Южной Осетии Цхинвале, прежде всего, руководствовались чувством солидарности ввиду общности судеб. Гражданам республики Южная Осетия (РЮО) пришлось раньше пройти тот же путь борьбы против агрессии со стороны другого очага крайнего национализма на постсоветском пространстве – Грузии. Общность проявляется и в таком определяющем вопросе, как геополитическая ориентация. РЮО и ЛНР и ДНР ориентируются на Россию, налаживая интеграционные связи. Грузия же и киевская хунта стабильно играют роль антироссийских форпостов в планах Запада.

Но не только внешнеполитические факторы и исторический аспект являются сегодня определяющими в вопросе развития отношений РЮО с ЛНР и ДНР. Особенно успешным оказалось банковское сотрудничество, позволившее республикам Донбасса вырваться из тисков финансовой блокады устроенной со стороны киевских властей и получить выход на российский рынок. Серьезные перспективы имеются в вопросе создания совместных механизмов легального перемещения товаров и услуг, произведенных в ЛНР и ДНР через границу с Российской Федерацией, путем создания южноосетинской таможенной зоны на их территории.

На сегодняшний день ведется подготовка к установлению дипломатических отношений между Республикой Южная Осетия и Луганской Народной Республикой.

Неплохие возможности для сотрудничества имеются также в сфере образования и культуры. Луганск несмотря на продолжающуюся войну и блокаду по-прежнему обладает мощным научно-образовательным потенциалом и проявляет готовность к налаживанию контактов с Южноосетинскими научными и высшими образовательными учреждениями. Престиж Луганского национального университета имени Тараса Шевченко и других высших учебных заведений ЛНР по-прежнему высок. Наш университет готов расширять и укреплять международные научные и образовательные связи. Только за последний год руководством университета подписаны соглашения о сотрудничестве с десятками российских ВУЗов. Учитывая острую нехватку обладающий современной специализацией кадров, практически во всех сферах народного хозяйства Южной Осетии, сотрудничество в образовательной сфере может сыграть положительную роль в решении этой проблемы. Широкий простор для взаимодействия также возрастает в сфере молодежных и гуманитарных проектов в целом.

Луганск имеет желание наладить с Цхинвалом полномасштабное сотрудничество в области экономики, причем речь идет о многих направлениях, включая такие компоненты, как промышленность и туризм, а также внешнюю торговлю и целый ряд инвестиционных проектов.

Донбасс теперь экономически ориентируется не на Украину, а на Россию, это послужило залогом для развития отношений нашей республики и вообще всем Донбассом с Россией. Совместные коммерческие организации, зарегистрированные в этом северокавказском государстве, могут проводить торговый обмен между Россией, Южной Осетией и Донбассом.

Исполняющим обязанности главы Луганской Народной Республики Леонидом Пасечником было объявлено начало всенародного обсуждения пятилетней программы социально-экономического развития ЛНР. Которое предполагает участие всех неравнодушных граждан республики в её разработке и принятии. Данная программа станет ключевым моментом в начале совместного пути с городами-побратимами и странами трансграничного сотрудничества. Таким образом, можно сделать вывод, что ЛНР постепенно входит в российское экономическое пространство и имеет все возможности стать зоной опережающего экономического развития.

Список использованной литературы

1. Бредихин А.В. Перспективы участия новых государств постсоветского пространства в процессах евразийского интеграции. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivu-uchastiya-povuyh>
2. Вазагов Ю. Сотрудничество с ДНР и ЛНР как перспективное направление внешней политики газета «Южная Осетия». – Режим доступа: <http://www.nykhas.ru/322650/sotrudnichestvo-s-dnr-i-lnr-kak-perspek>
3. Сизов С.Г. Непризнанные государства на постсоветском пространстве и позиция России. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/nepriznannye-gosudarstva>

Билицкий Денис Олегович

магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: рассмотрены основные механизмы усовершенствования системы управления финансовой устойчивостью предприятия. Для их реализации был предложен ряд этапов, которые могут быть применены на практике для получения преимущества над конкурентами.

Ключевые слова: финансовая устойчивость предприятия, управление финансовой устойчивостью, эффективность деятельности, сбалансированность.

Annotation: the main mechanisms for improving the financial management system of the enterprise are considered. For their implementation, a number of steps have been proposed that can be applied in practice to gain an advantage over competitors.

Keywords: financial stability of the enterprise, financial stability management, efficiency of activity, balance.

Условием жизнедеятельности и основой стабильности положения предприятия в рыночной экономике является его устойчивость. Эффективное управление финансовой устойчивостью

позволяет предприятию адаптироваться к условиям внешней среды и контролировать степень его независимости от внешних источников финансирования. Для этого необходимо построение механизма обеспечения финансовой стойкости предприятия с целью организации эффективной системы взаимодействия всех элементов, которые участвуют в процессе управления финансовой устойчивостью предприятия.

Механизм обеспечения финансовой устойчивости следует определить как систему форм, методов, приемов, рычагов, норм и нормативов, а также нормативно-правового, информационного, программно-технического и кадрового обеспечения, с помощью которых на предприятии достигается такое состояние финансовых ресурсов, их формирования, распределения и использования, позволяет предприятию развиваться на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого уровня риска. Механизм управления финансовой устойчивостью предприятия является частью общей системы управления предприятием, обеспечивает влияние на факторы, от которых зависит общий результат деятельности предприятия. Процесс формирования механизма управления финансовой устойчивостью предприятия можно представить в виде последовательности связанных между собой этапов (табл. 1).

Предложенная система целей охватывает весь спектр проблем, связанных с управлением финансовой устойчивостью по существу, поскольку как обнаружено ранее управление ею заключается не только в оптимизации структуры финансовых ресурсов, но и должно обеспечить долгосрочную эффективность использования имеющихся и потенциальных ресурсов.

Приведенная последовательность этапов реализации механизма управления финансовой устойчивостью является эффективной и может применяться в реальных условиях хозяйствования.

В процессе реализации механизма управления финансовой устойчивостью применяются такие методы, как планирование, оценка и прогнозирование.

Таблица 1 – Последовательность этапов разработки механизмов управления финансовой устойчивостью предприятия

Этап	Характеристика
I ЭТАП. Определение целей, субъектов и объектов управления	– объекты – деятельность предприятия, или его отдельного подразделения, определенный производственный процесс, финансовая деятельность, прибыль, финансовые ресурсы; – субъекты – руководители высшего звена, финансовые менеджеры, финансовые службы и отделы, аналитики по финансовой безопасности; – цель – обеспечение оптимального уровня финансовой устойчивости предприятия.
II ЭТАП. Определение элементов объекта управления	– оценка текущего состояния и уровня финансовой устойчивости; – определение и оценка факторов, влияющих на элементы управления.
III ЭТАП. Определение методов влияния на факторы управления	– применение инструментария управления финансовой устойчивостью; – средства, методы, рычаги, способы осуществления.
IV ЭТАП. Разработка стратегии обеспечения финансовой устойчивости предприятия	– согласование цели разработанной стратегии общей стратегией предприятия.
V ЭТАП. Реализация стратегии	– реализация стратегии управления финансовой устойчивостью предприятия
VI ЭТАП. Мониторинг	– анализ финансовой устойчивости предприятия; – контроль за выполнением задач и достижением цели предприятия (обеспечение оптимального уровня финансовой устойчивости предприятия); – корректировка процесса реализации стратегии.

Исходя из этого, направлением дальнейших исследований является детальное изучение указанных методов и установление особенностей их использования в процессе управления финансовой устойчивостью

Список использованной литературы

1. Билык М.Д. Финансовый анализ: учеб. пос. / Н.Д. Билык, А.В. Павловская, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицкая. – М.: Финансы, 2015. – 592 с.

2. Гарасюк А.А. Совершенствование понятия управления финансовой устойчивостью / А.А. Гарасюк, К.В. Богачевская // Экономика и регион, 2012. – №3(34). – С. 228–232.

3. Докиенко Л.Н. Управление финансовой устойчивостью предприятий торговли: автореф. дис. на получение наук. степени канд. экон. наук: спец. 08.07.05 – Экономика торговли и услуг / Л.Н. Докиенко. – К., 2015. – 23 с.

УДК 65.012

Бондаренко Ирма Мерабовна
магистрант

Научный руководитель: Коршик Людмила Васильевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассматриваются механизмы повышения финансовых результатов торгового предприятия. Основной целью любой организации является достижение максимальной прибыли при минимальных затратах, поэтому каждое предприятие старается эффективно управлять финансовыми ресурсами, а так же проводить мероприятия по повышению финансовых результатов.*

***Ключевые слова:** финансовые результаты, прибыль, увеличение, эффективность, цена, мерчендайзинг.*

***Annotation:** the mechanisms of increasing the financial results of a trading enterprise are examined. The main goal of any organization is to achieve maximum profit at minimum costs, therefore each enterprise tries to effectively manage financial resources, as well as conduct measures to improve financial results.*

***Keywords:** financial results, profit, increase, efficiency, price, merchandising.*

В рыночной экономике основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, увеличение материальной заинтересованности участников бизнеса в результатах финансово-хозяйственной деятельности. Максимизация прибыли в связи с этим является первоочередной задачей предприятия.

Целью статьи является исследовать и описать способы пути повышения уровня доходности и рентабельности торгового предприятия.

Прибыль является формой дохода предпринимателя, который вложил свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха, однако он характеризует только ту часть дохода, которая «очищена» от затрат, понесенных на осуществление этой деятельности. Обобщающим финансовым показателем деятельности предприятия является его валовая прибыль – общая сумма прибыли предприятия от всех видов деятельности за отчетный период, включая прибыль от реализации продукции (работ, услуг), в том числе продукции вспомогательных и обслуживающих производств, основных фондов, нематериальных активов, ценных бумаг, валютных ценностей [2, с 582].

Результатом эффективности деятельности предприятия является чистая прибыль. В современных рыночных условиях для того, чтобы покупатели отдавали предпочтение продукции продаваемой данным предприятием, чтобы товары пользовались большим спросом, необходимо тщательно следить за финансовым положением, организовывать производственную деятельность с соблюдением всех требований трудового законодательства и техники безопасности, проводить мониторинг технико-экономических показателей деятельности предприятия. Целесообразно проводить мониторинг финансового состояния предприятия, то есть всесторонне оценивать с использованием различных методов, приемов и методик анализа. Неэффективность использования финансовых ресурсов приводит к низкой платежеспособности предприятия и, как следствие, к снижению рентабельности предприятия, что является проблемой современных предприятий.

Существуют различные способы повышения финансовых результатов, каждое торговое предприятие выбирает наиболее подходящее для него, исходя из его возможностей и ресурсов [1, с. 84].

Одним из способов является снижение цены закупа (за счет оптовых закупок, поиска контрагента с более низкими ценами и т.д.).

Побуждающим фактором к увеличению прибыли будет так же расширение рынков сбыта. Под этим подразумевается расширение клиентской базы на покупку продукции путём использования рекламы и поиска новых поставщиков.

Так же можно повысить скорость оборота товаров (за счет выбора оптимального расположения торгового места,

привлекательности магазина, хорошей использования приемов мерчендайзинга, рекламной деятельности и т.д.).

Расположение торговой точки имеет большое значение, так как чаще всего люди совершают покупки неожиданно либо по необходимости. В каждом сегменте рынка есть свои клиенты, имеющие свои потребности. Поэтому выгодное расположение торговой точки там, где проходимость целевой аудитории наибольшая.

Немало важна внешняя привлекательность магазина. Необходимо использовать яркие, понятные и запоминающиеся вывески не только на магазинах, но и в других местах (рекламных щитах, автотранспорте и т.д.) [3, с. 63].

Вести активную рекламную деятельность, использовать ТВ-рекламу, Web-рекламу. Реклама, осуществляемая в сети интернет, дает резкий первоначальный прирост посетителей, который имеет тенденцию к снижению, а ТВ-реклама обеспечивает не только большой, а также стабильный поток клиентов.

Продвигать товары с помощью акций и выгодных предложений, о которых необходимо информировать покупателей с помощью соответствующих плакатов, вывесок, а также продавцы. Положительным моментом является внедрение системы скидок, дисконтных карт. Преимущество дисконтных карт в том, что появляется возможность информировать покупателей о новых акциях, скидках и т.п. через СМС- рассылку.

Увеличить прибыль можно с помощью мерчендайзинга, который представляет собой современную технологию розничной торговли. Мерчендайзинг нужен для того, чтобы грамотно и эффективно расположить товар; облегчить поиск товара в отделе и направить покупателя в нужном для него направлении; создать благоприятную атмосферу и сделать процесс покупки необыкновенно приятным.

Польза от мерчендайзинга немалая, так как выбор покупателя на 20% формируется основными свойствами продукта, а на 80% – его окружением: цена, дизайн, марка, сервис, удобство приобретения. Более 60% решений о покупке принимается непосредственно в магазине, под воздействием «покупательной» атмосферы.

Имеет большое значение подбор и обучения продавцов, то есть постоянно заниматься обучением персонала (вежливости, компетентности, способности угодить покупателю, разрешению конфликтных ситуации и т.д.) и уделять особое внимание при подборе кадров.

Таким образом, существует немалое количество вариантов по повышению финансового результата торговой организации, однако каждое предприятие должно самостоятельно выбирать способы повышения финансовых результатов их деятельности, в зависимости от своих возможностей, размера капитала, возможности привлечения в процесс торговли дополнительных средств и ресурсов.

Список использованной литературы

1. Запольских Ю.А. Проблемы и перспективы развития современного малого бизнеса в России. Экономика и социум / Ю.А. Запольских, А.И. Валиева, 2013. – №2-1(7). – С. 581–584.

2. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 263 с

3. Шадрина Г.В. Экономический анализ: учебник для бакалавров / Г.В. Шадрина. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 515 с.

УДК: 336.14.021.8 «20»

Бутко Наталья Александровна
студент

Научный руководитель: Агеева Анна Александровна
старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** главная цель реформ бюджетного процесса в современных условиях – создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными финансами в соответствии с приоритетами экономической политики.*

***Ключевые слова:** финансово-бюджетная система, смета доходов и расходов, финансирование.*

***Annotation:** the main goal of the budget process reforms in modern conditions is to create conditions and prerequisites for the most effective management of public finances in accordance with the priorities of economic policy.*

***Keywords:** financial and budgetary system, income and expenditure estimates, financing.*

В формировании и развитии экономической структуры любого современного общества определяющую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики. Одним из наиболее важных механизмов, позволяющих государству осуществлять экономическое и социальное регулирование, является финансовая система общества, главное звено которой – бюджетная система.

В связи с экономической блокадой Донбасса Киевом, в декабре 2014 года руководством Луганской Народной Республики было принято решение о создании финансово-бюджетной системы внутри республики. Для достижения данной цели была прописана дорожная карта, утвержденная Главой ЛНР. Основными этапами, которой стали следующие направления:

1. Формирование органов власти ЛНР и определение параметров доходов и расходов бюджета.
2. Организация деятельности Министерства финансов ЛНР.
3. Создание и обеспечение функционирования казначейства ЛНР [1].

Главная цель реформ бюджетного процесса – создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными финансами в соответствии с приоритетами экономической политики.

Новая финансово-бюджетная система создавалась в трудных экономических условиях, осложненных военными действиями со стороны официального Киева. Основой жизнедеятельности любого государства является его бюджет. Бюджет необходим всем государствам для реализации их политических, экономических и социальных функций. «Бюджет» – это слово заимствовано из Англии, где канцлер казначейства ежедневно приносил в парламент мешок с деньгами, который собственно и назывался «бюджет», т. е. кожаный мешок.

С помощью бюджета осуществляется главная задача фактического сопоставления потребностей государства и средств для их удовлетворения.

Бюджет – это центральное звено системы финансов. Поскольку финансы – система денежных отношений, в процессе которых формируются и расходуются денежные фонды, постольку бюджет – это система денежных отношений, в процессе которых образуется и используется централизованный бюджетный фонд. Поэтому бюджет – основной финансовый документ страны.

В энциклопедическом словаре даны два варианта определения понятия «бюджет»:

– роспись государственных доходов и расходов на определенный срок, утвержденная в законодательном порядке;

– предположительное исчисление ожидаемых расходов и доходов государства, учреждения или отдельного лица на определенный срок [2].

Таким образом, для составления полноценного бюджета необходимо две составляющих: доходы и расходы. В сложившейся ситуации, когда в молодой республике продолжали функционировать бюджетные учреждения (здравоохранения, образования, социальной защиты, культуры и т.д.) с расходной частью вопросов не возникало, а основной задачей являлось формирование доходной части. Для достижения поставленной цели в рекордно короткие сроки восстанавливались и начинали работать предприятия республики. Был принят Закон «О налогообложении ЛНР», в котором регламентируется процесс взимания налогов, как основной составляющей доходной части бюджета ЛНР.

В рамках реформирования бюджетного процесса ЛНР осуществлялось по следующим направлениям:

– реформирование бюджетной классификации и бюджетного учета;

– совершенствование среднесрочного и финансового планирования;

– развитие и расширение сферы применения программно-целевых методов бюджетного планирования;

– упорядочение процедур составления и рассмотрения бюджета.

Внедрение программно-целевого принципа в бюджетном процессе. В рамках этого направления необходимо разработать и внедрить систему распределения бюджетных средств по подведомственным программам, которые нацелены на решение острых социальных и экономических проблем.

Список используемой литературы

1. Дорожная карта создания финансово-бюджетной системы Луганской Народной Республики и подготовки нормативно-правовых актов в сфере организации бюджетного процесса. – Режим доступа: <http://lug-info.com/documents/one/7> (Дата обращения: 07.12.2014).

2. Новый энциклопедический словарь: 12000 терминов: под ред. А.Я. Сумова, В.Д. Зорькина, В.Е. Кутского. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 1047 с.: ил. – (Энциклопедические издания).

3. Комягин Д.Л. Бюджетное право России: учеб. пос.; под ред. А.Н. Козырина. – М.: Институт публично-правовых исследований, 2011. – 359 с.

Глазачева Ольга Владимировна

магистрант

Научный руководитель: Хомутовская Яна Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация: рассматриваются пути повышения эффективности использования бюджетных средств в государственных учреждениях. Подход, предложенный для решения данной проблемы, позволит повысить результативность бюджетного планирования.

Ключевые слова: бюджетные учреждения, эффективность, бюджетные средства, бюджетный процесс.

Annotation: the ways of improving the efficiency of budgetary funds in public institutions are considered in the publication. The approach, which proposed to address this problem, will improve the effectiveness of budget planning.

Keywords: budgetary institutions, efficiency, budgetary funds, budgetary process.

Развитие и формирование экономической и социальной структуры современного общества по большей части зависит от государственного регулирования, осуществляемого в рамках принятой политики. Одним из механизмов, что позволяет государству проводить качественную экономическую и социальную политику, является непосредственно наполняемость государственного бюджета и эффективность использования бюджетных средств [1, с. 52].

В настоящий момент не существует ни одного нормативно-правового документа, позволяющего определить содержание понятия «эффективность использования бюджетных средств», а также ответственность за неэффективное использование бюджетных средств. Поэтому тема исследования является актуальной и практически значимой.

Эффективность использования бюджетных средств является важным параметром в механизме аудита эффективности. Поэтому, прежде чем разрабатывать законодательные нормы, необходимо установить данное понятие в самом законодательстве.

Функционирующие финансовые и правовые критерии определяют важнейшие принципы эффективности и результативности использования бюджетных средств. Участники бюджетного процесса при составлении и исполнении бюджетов обязаны руководствоваться принципом результативности и эффективности использования бюджетных средств, который означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках установленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения оптимальных результатов с использованием определенного бюджетом объема средств [3, с. 4].

Такие ревизии позволят повысить эффективность использования бюджетных средств. Кроме того, оправданы требования по формированию необходимых условий для перехода на более высокий качественный уровень государственного контроля и дополнением контроля за легитимностью и целевым использованием средств бюджета, так как аудит эффективности должен проводиться наряду с аудитом соответствия или финансовым аудитом и являться следующим, более высоким уровнем системы государственного финансового контроля [2, с. 371].

Кроме этих путей повышения эффективности использования бюджетных средств следует обратить внимание на весь процесс управления государственными финансовыми ресурсами. Например, должна проводиться подготовка специалистов с учетом требований к организации современного бухгалтерского учета и с учетом внедрения новых технологий; расчет затрат, необходимых для выполнения доводимых заданий исполнителям, основанный на принципах научной обоснованности и результативности; разработка на законодательном уровне четких критериев оценки эффективности использования бюджетных средств и материальных ресурсов и т.п.

Таким образом, рассматривая переход бюджетного процесса на принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств, возникает необходимость создания действенных механизмов государственного финансового контроля, которые позволят определить степень достижения запланированных результатов в различных областях деятельности. При этом основным механизмом является аудит эффективности использования бюджетных средств, который позволит оказывать влияние на качество принятых решений и будет способствовать повышению ответственности и эффективности расходования бюджетных средств. Но необходимо также шире взглянуть на весь процесс управления

финансовыми ресурсами и обратить внимание и на другие механизмы воздействия, повышающие качество управления.

Список использованной литературы

1. Рябухин С.Н. Аудит эффективности использования государственных ресурсов / С.Н. Рябухин. – М.: Наука, 2016. – 172 с.
2. Бердинская Ю.П. Влияние системы внутреннего аудита на организацию системы внутреннего контроля предприятия / Ю.П. Бердинская. – М.: Решение, 2016. – Т. 1. – 371 с.
3. Заболотнева Л.К. Бюджет и финансы / Л.К. Заболотнева. – М.: Правда, 2009. – №2. – С. 2–6.

УДК [330.1: 330.322] – 043.586

Дерюгина Елена Юрьевна
преподаватель
ГБПОУ РО ПУ №46
Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННО – ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ДОНБАССА

Аннотация: анализируются вопросы теории инвестиций как фактора стабильного и равновесного развития экономики, становления инвестиционно-инновационной модели развития экономики Донбасса.

Ключевые слова: накопление, чистые инвестиции, потребление, норма накопления, инновации, инвестиционно-инновационная модель, «экономика знаний».

Annotation: The questions of theory of investments are analysed as a factor of stable and balanced development of economy, becoming investment – the purpose of theoretical ground is put the innovative model of development of economy of Donbassa.

Keywords: accumulation, clean investments, consumption, norm of accumulation, innovations, investment is an innovative model, «economy of knowledges».

Экономическая реабилитация Донецкой и Луганской Народных Республик в условиях давления отрицательных экзогенных факторов возможна на основе модернизации промышленности, ремонта изношенной инфраструктуры; обеспечения поставок топлива,

материалов и деталей, необходимых для функционирования промышленности; поиск рынков сбыта продукции.

Восстановление промышленности и экономики в целом зависит от того, удастся ли привлечь инвестиции в ЛДНР. С этой целью делегации республик посещают выставки [1], ярмарки, конференции и другие мероприятия на территории России, где представляют свою продукцию и налаживают [2] контакты с представителями иностранного бизнеса. К примеру, в конце февраля 2017 года ЛДНР посетили [3] итальянские инвесторы, а на инвестиционном форуме [4] в Луганске присутствовали представители Австрии, Израиля, Италии, Финляндии и нескольких арабских государств.

В республиках проводятся экономические форумы, где представляются на рассмотрение инвесторов различные инвестиционные предложения, обсуждаются темы: инвестиционного климата Народных Республик, перспективы привлечения инвестиций и стратегических партнеров в ДЛНР; конкурентные преимущества предприятий Луганской и Донецкой Народной Республики; восстановление и развитие экономических связей, и выход предприятий ДЛНР на внешний рынок [5].

Министерство экономического развития и финансов ЛНР предлагает ввести налоговые льготы и каникулы для производственных предприятий, осуществляющих инвестиции в модернизацию и расширение производств, на протяжении пяти лет.

Инновационная деятельность признана двигателем развития современной экономики и общества. Развитие инновационной экономики в ДЛНР – одна из приоритетных задач [6].

Теория инвестиций научно аргументирует объективные принципы инвестиционных и одновременно трансформационных процессов. Эта теория раскрывает экономическую природу и эволюцию инвестиций, их функциональную роль, мотивы их осуществления экономическими субъектами, их влияние на экономические процессы.

К методологическим принципам исследования современной экономики следует отнести положение о макроэкономической среде, как детерминанте экономических процессов. Формирование и существование той или другой макроэкономической модели отображается на деятельности каждого хозяйствующего субъекта. Поэтому выбор и практическая реализация теоретической модели макроэкономической политики является определяющим фактором достижения экономическими субъектами объективно обусловленных целей их деятельности. В соответствии с требованиями времени основой стратегического курса развития ДЛНР, её определяющими

приоритетами становятся разработка и реализация государственной политики, направленной на структурную модернизацию хозяйственного комплекса, быстрый его переход на инвестиционно-инновационный путь развития и становления ДЛНР как высокотехнологической государственной системы

Инвестиционная деятельность отдельных экономических субъектов должна коррелироваться с нормой накопления, можно сказать – вписываться в общий инвестиционный процесс.

Характеризуя системную природу инноваций, необходимо соотнести анализ инноваций с основными принципами системного исследования, такими, как принципы целостности, структурности, динамизма. Инновация есть целостная система, которая не сводится к сумме составляющих её компонентов, а обладает специфическими свойствами, отсутствующими у каждого компонента в отдельности – она больше суммы своих частей. Одновременно инновация представляет собой подсистему более широкой системы – инвестиционно-инновационной, с которой взаимодействует как со своей средой. Инвестиционно-инновационная модель продуцирует синергию в экономическую систему.

Республики Донбасса, находясь в условиях давления на них отрицательных внешних эффектов политического характера, неизбежно должны будут использовать возможности новой экономики и практически реализовывать теоретические разработки в этой области, поскольку такое развитие объективно обусловлено, с другой стороны – такое развитие является единственно приемлемым способом противодействия внешним угрозам. Формирование «экономики знаний» на Донбассе имеет достаточные условия: прежде всего ресурсы образования и науки.

Список использованной литературы

1. Почти 20 товаропроизводителей ЛНР представили продукцию на выставке в Ростове – РОССИЯ-ДОНБАСС. – Режим доступа: russia-donbass.ru/pochti-20-tovaroproizvoditelej-lnr-predstavili-produktsiyu-na-vystavke-v-rostove/ (Дата обращения: 20.03.2017).

2. ДНР на выставке в Москве установила контакты с китайской компанией по производству электроприводов – РОССИЯ-ДОНБАСС – Режим доступа: russia-donbass.ru/dnr-na-vystavke-v-moskve-ustanovila-kontakty-s-kitajskoj-kompaniej-po-proizvodstvu-elektroprivodov/ (Дата обращения: 10.05.2017).

3. Итальянские инвесторы заинтересовались Донбассом: Компании: Бизнес: Lenta.ru – Режим доступа: lenta.ru/news/2017/02/21/lombardiydnr/ (Дата обращения: 21.02.2017).

4. Новости ДНР и ЛНР: Луганск привлекает инвестиции, торговля в Донбассе набирает обороты | Новости. – Режим доступа: riafan.ru/679697-novosti-dnr-i-lnr-lugansk-privlekaet-investicii-torgovlya-v-donbasse-nabiraet-oboroty (Дата обращения: 24.03.2017).

5. Луганская Народная Республика: от восстановления к развитию / Министерство экономического развития ЛНР. – Режим доступа: <https://merlnr.su/news/1984-luganskaya-narodnaya-respublika-ot-vosstanovleniya-k-razvitiyu.html> (Дата обращения: 24.03.2017).

6. Тишина И.М. Необходимость инновационного развития российской экономики // Молодой ученый, 2015. – №14. – С. 282–285.

УДК 658.14.17

Дрозд Анастасия Романовна
магистрант

Научный руководитель: Худолей Александр Владимирович
к. э. н., доцент
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрены теоретическая сущность капитала и основные этапы оптимизации структуры капитала предприятия.*

***Ключевые слова:** капитал, оптимизация, рентабельность, эффективность, рыночная стоимость.*

***Annotation:** discusses the theoretical essence of capital and the main stages of optimization of the capital structure of the enterprise.*

***Keywords:** capital, optimization, profitability, efficiency, market value.*

Формирование и управление капитала предприятия является одним из наиболее важных элементов системы функционирования предприятия.

Капитал как объект управления для предпринимателей предоставляет широкое поле деятельности для принятия стратегических и своевременных управленческих решений, направленных на успешную и эффективную реализацию целей корпоративной стратегии развития предприятия.

Капитал – это запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров накопленный путем

сбережений, вовлекаемый собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения максимального дохода.

Капитал, как экономическая категория получила новое содержание в условиях рыночных отношений, а именно рассматривается как основная экономическая база для создания и развития предприятия, в процессе своего функционирования капитал обеспечивает интересы государства, собственников предприятия и персонала.

Понятие «капитал» современными экономистами рассматривается с двух сторон. С одной стороны, капитал предприятия характеризует единую стоимость средств в денежной форме, с другой стороны, капитал – это возможность и совокупность форм движения финансовых ресурсов для получения прибыли.

Оптимизация структуры капитала является одной из наиболее сложных и важных задач, решаемых в процессе управления предприятием.

Оптимизация структуры капитала представляет собой соотношение между собственным и заемным капиталом, при котором обеспечивается наиболее эффективная пропорциональность между доходностью и финансовой устойчивостью предприятия

Процесс оптимизации структуры капитала предприятия осуществляется поэтапно, одним из этапов является анализ капитала предприятия. Основная цель этого анализа в выявлении тенденций динамики объема и состава капитала, их влияние на финансовую устойчивость и эффективность использования капитала.

Следующим этапом является оценка основных факторов, определяющих формирование структуры капитала. Основными из этих факторов являются:

- характер отраслевых особенностей;
- конъюнктура финансового рынка;
- уровень рентабельности операционной деятельности;
- отношение кредиторов к предприятию;
- уровень налогообложения прибыли.

С учетом этих факторов управление структурой капитала на предприятии сводится к двум основным направлениям, а именно, установлением оптимального уровня использования собственного и привлеченного капиталов и обеспечение привлечения необходимых видов и объемов капитала предприятия для достижения его оптимальной структуры.

Следующий этап оптимизации капитала осуществляется по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности. Для

проведения таких оптимизационных расчетов используется механизм финансового левириджа.

Существуют также этап оптимизации по критерию минимизации его стоимости. Процесс этой оптимизации основан на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при различных условиях его привлечения.

Завершающим этапом является оптимизация структуры капитала по критерию минимизации уровня финансовых рисков.

Подводя итог можно сделать вывод, что оптимизация структуры капитала является непрерывным процессом адаптации к изменениям экономической ситуации, налогового законодательства, сил конкуренции, поэтому необходимо проводить анализ по всем этапам оптимизации структуры капитала предприятия.

Список использованной литературы

1. Бабук И.М. Экономика промышленного предприятия / И.М. Бабук, Т.А. Сахнович. – М.: Изд-во ИНФРА-М, 2013. – 439 с.
2. Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / А.В. Грачев. – М.: Изд-во Дело и сервис, 2007. – 540 с.
3. Измайлова К.В. Финансовый анализ / К.В. Измайлова. – М.: Изд-во МГПУ, 2009. – 200 с.

УДК 339.372.5

Емченко Анжела Викторовна
студент

Научный руководитель: Мешкова Наталья Львовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

***Аннотация:** рассмотрены проблемы экономического развития Луганской Народной Республики, а также возможные пути развития экономики со стороны денежно-кредитной системы.*

***Ключевые слова:** экономический рост, денежно-кредитная система.*

***Annotation:** the problems of economic development of the Luhansk People's Republic, as well as possible ways of economic development from the side of the monetary system are considered.*

***Keywords:** economic growth, monetary system.*

Проблема формирования денежно-кредитной системы, является актуальной для Луганской Народной Республики, так как данное направление занимает значительное место в развитии экономики любого государства на этапе его становления и в дальнейших перспективах.

Луганская Народная Республика является молодым государством и на нынешнем этапе её становления находится на самой ранней стадии модернизации своих государственных и финансовых инструментов во время военных действий, разрыва хозяйственных связей и миграции местного населения. Обсуждение данной темы с представителями молодежи является актуальным, потому что именно молодежь является будущим нашей республики.

Экономический рост является важнейшей целью общества, так как на его основе можно достичь экономического и социального прогресса. Совершенствование кредитной системы, это основа формирования финансовой структуры в соответствии с потребностями модернизации экономики республики. От того, какие процессы и структурные изменения происходят в национальной экономике, зависит многое в жизни республики и её перспективах. Основы новой финансовой системы ЛНР были заложены с начала октября 2014 г. по март 2015 г. Данная платежная система технологически связана с Россией, Абхазией и Южной Осетией.

Луганская Народная республика имеет ряд проблем экономического развития. Первой и самой главной, на наш взгляд, проблемой остается – непризнанность. Понятие «непризнанность» для государства имеет не только политическое и юридическое толкование, но и рассматривается с экономической стороны, а именно как определённый этап развития национальной экономики, который проходят многие страны. Также имеются демографические проблемы, проблемы связанные с формированием стабильного внутреннего и экспортного рынка, эффективностью использования ресурсного потенциала, проблемы информационной безопасности и многое другое.

Сегодня мы хотели бы сконцентрировать ваше внимание на проблеме формирования денежно-кредитной системы. В развитии любого государства значительное место занимает денежно-кредитная система, которая во многом определяет развитие экономики, рост потенциальных возможностей государства и рост благосостояния его населения. Вместе с этим само государство должно оказывать влияние на развитие денежно-кредитной системы и её формирование.

Денежно-кредитная система ЛНР остается на недостаточно высоком уровне. В развитых странах пластиковые карты имеют

повсеместный характер, очень распространены среди всех групп населения и постепенно вытесняют наличные. Многие жители нашей республики сталкиваются с такими проблемами как большие очереди в банках (особенно в дни выдачи заработных плат, пенсионных и стипендиальных выплат) передача денег в отдаленные районы, оплаты товара при онлайн-покупках. В ЛНР сравнительно недавно начала осуществляться выдача банковских карт, в их число вошли пенсионные, социальные и зарплатные карты. Это огромный прорыв в улучшение банковской системы, так как безналичный расчет имеет большое количество преимуществ. Главным достоинством банковских карт является удобство использования, что, прежде всего, упростит процесс получения выплат. Владельцам карт не нужно постоянно иметь при себе большое количество наличных. Они могут покупать товары онлайн, делать переводы на другие счета. Но, в данный момент времени, карты ЛНР имеют сравнительно небольшое количество населения и функционируют они только на территории республики, что затрудняет их использование.

Выдача кредитов так же является проблемой. Средняя заработная плата в ЛНР составляет 8669 р. [3] Проанализировав потребительскую корзину ЛНР [4], было определено, что стоимость потребительской корзины на одного человека составляет приблизительно 84000 р. в год, при том, что это только минимальный набор продуктов питания для трудоспособного населения, а доход при средней заработной плате составляет 104028 р. Большому количеству населения для того чтобы осуществить покупку, на достаточно высокую сумму (к примеру покупка бытовой техники, автомобиля или открытие собственного бизнеса), приходится месяцами или даже годами копить средства, искать источники финансирования. Очевидный плюс кредита в том, что в непредвиденный момент можно взять необходимую сумму денег. Кредит позволяет не откладывать покупку понравившейся вещи на будущее, а приобрести её в настоящий момент. И в период использования этой вещи постепенно выплачивать её стоимость и проценты. Можно сказать, что кредит – выход для людей, не умеющих копить и откладывать денежные средства.

В заключении хотелось бы сказать, на наш взгляд современная политика Луганской Народной Республики, в условиях непризнанности, должна быть направлена на развитие финансовых систем. Развитие банковской сферы без развития производства будет постоянно наталкиваться на ограничения и трудности. Чем больше в стране промышленных и сельскохозяйственных предприятий, которые пользуются банковскими продуктами, тем выше доходность

банковской системы при прочих равных условиях. Выведение денежно-кредитной системы ЛНР на высокий уровень, должно быть одним из приоритетных направлений экономического развития республики. Введение пластиковых карт, их популяризация и обеспечение удобства их использования, создание канала банковского кредитования в значительной мере облегчит совершение покупок и оплату разного рода платежей. В дальнейшем может стать возможным выдача депозитов, вследствие чего банки могли бы располагать большим количеством средств, которые они могли бы выдавать в качестве кредитов. Ценовая и финансовая стабильность будет содействовать устойчивому и сбалансированному развитию экономики.

Список использованной литературы

1. Алымов А.Н. Региональные проблемы экономического и социального развития / А.Н. Алымов, Ф.Д. Заставный. – К.: Наук. думка, 2002. – 299 с.
2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг; Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 479 с.
3. Уровень средней заработной платы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://luginfo.com/news/one/uroven-srednei-zarplaty-v-luganske-v-2017-godu-uvelichilsya-na-11-mer-32333> (Дата обращения 15.02.2018).
4. Количественный и качественный состав потребительской корзины на территории Луганской Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovminlnr.ru/akt/03.03.2016/82.pdf> (Дата обращения 23.02.2018).
5. В ЛНР внедряют платежные пластиковые карты (2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://jpgazeta.ru/v-lnr-vnedryayut-platezhnyie-plastikovyye-kartyi/> (дата обращения: 22.02.2018).
6. Особенности функционирования финансовых систем Донецкой Народной Республики, Луганской Народной Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sciarticle.ru/stat.php?i=1484829228> (Дата обращения 15.02.2018).
7. Сравнительный мониторинг цен ЛНР «InLugansk» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://inlugansk.ru/archives/11961> (Дата обращения 23.02.2018).

Захарова Елена Николаевна

д. э. н, профессор

Бахова Яна Сергеевна

аспирант

Адыгейский государственный университет,
Российская Федерация, г. Майкоп

СУЩНОСТНОЕ НАПОЛНЕНИЕ ПОНЯТИЯ «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** рассматриваются различные подходы к понятию «устойчивое развитие». По мнению авторов, экономическая, социальная и экологическая составляющие процесса устойчивого развития региона имеют равную значимость и должны быть в одинаковой степени учтены в процессе разработки стратегии и тактики развития конкретного территориального образования.*

***Ключевые слова:** социально-экономическое развитие, эколого-экономическое взаимодействие, устойчивое развитие.*

***Annotation:** examines various approaches to the notion of «sustainable development». According to the authors, the economic, social and environmental components of the process of sustainable development of the region are of equal importance and should be taken into account equally in the process of developing a strategy and tactics for the development of a particular territorial formation.*

***Keywords:** social and economic development, ecological and economic interaction, sustainable development.*

Расширение комплекса эколого-экономических противоречий, которые обуславливают необходимость трансформации системы взаимоотношений общества и окружающей среды, заложило базис для формирования концептуально новых подходов, ориентированных на обоснование взаимообусловленности параметров эффективности экономической, социальной и экологической деятельности экономических субъектов и обретших свое сущностное выражение в форме концепции устойчивого развития.

Ключевым постулатом данной концепции является расширение сущностного содержания понятия «развитие» путем включения в число его элементов сохранение окружающей среды, ресурсосбережение и учет интересов будущих поколений. В российской экономической мысли одним из первопроходцев

комплексного подхода к рассмотрению данной проблематики с учетом многочисленных аспектов, её формирующих, стал Н.Н. Моисеев, который определял устойчивое развитие в качестве такого развития общества, которое является приемлемым в контексте сохранения ниши человеческой жизнедеятельности и формирования условий, обеспечивающих выживание цивилизации [1].

В значительном числе существующих определений устойчивое развитие связывается с необходимостью обеспечения безопасности социально-экономических систем различного уровня. Так, с точки зрения А.Д. Урсула и А.Л. Романовича устойчивым можно назвать развитие, которое обеспечивает длительное социально-экономическое развитие настоящего и будущих поколений, характеризуемое высокой степенью безопасности социально-экологической системы [2].

Рядом авторов ключевым элементом устойчивого развития определяется его экономическая составляющая, однако в подобном случае трактовка его сущности является практически адекватной сущности понятия «экономическая устойчивость».

Кроме того, иногда осуществляется обобщение понятий «устойчивое развитие» и «стабильное развитие». Например, по мнению А.И. Татаркина, устойчивым является стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее свою природную первооснову [3].

В данной связи, следует указать на позицию И.Я. Блехцина, отмечавшего, что устойчивость развития определяется не статическим состоянием социально-экономических систем, а направленностью динамики изменения их параметров. При этом характер развития данных систем определяет соотношение позитивных и негативных обратных связей, первые из которых обеспечивают восприимчивость систем к новым ситуациям, а вторые – сохранение сложившихся в их рамках структур [4].

Таким образом, сущностное наполнение понятия «устойчивое развитие» формируется на основе синтеза постулатов стабильности и изменчивости, с помощью которого выражаются реально существующие диалектические противоречия, а также формируется основа для их гармонизации. В данном контексте можно заключить, что в рамках дефиниции «устойчивое развитие» сущностно объединены две группы формирующих её элементов:

- 1) совокупность потребностей и возможностей, необходимых для обеспечения сохранения и развития цивилизации;
- 2) комплекс ограничений, накладываемых на возможность удовлетворения расширяющихся потребностей, которые

обуславливаются организацией социально-экономических систем и уровнем их технологического развития.

При этом, по нашему мнению, экономической, социальной и экологической составляющим процесса устойчивого развития присуща равная значимость, в связи с чем они в равной степени должны учитываться в процессе разработки стратегии и тактики развития конкретных территориальных образований, а необходимым условием достижения устойчивости их развития является способность социально-экономических систем адаптироваться на активной основе к перманентным трансформациям внешней среды [5].

Список использованной литературы

1. Моисеев Н.Н. Судьба цивилизации. Путь разума / Н.Н. Моисеев. – М.: Языки русской культуры, 2000. – 260 с.
2. Урсул А.Д. Безопасность и устойчивое развитие: философско-концептуальные проблемы / А.Д. Урсул, А.Л. Романович. – М., 2001. – С. 171–172.
3. Моделирование устойчивого развития как условие повышения экономической безопасности территории / А.И. Татаркин [и др.]. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1999. – С. 47.
4. Блехцин И.Я. Стратегия устойчивого развития региональных систем / И.Я. Блехцин – СПб.: ИРЭ РАН, 2001. – С. 9–12.
5. Захарова Е.Н. Устойчивость как императив современного этапа развития региональной экономики / Е.Н. Захарова, Т.В. Мартышина. – Майкоп, 2016. – 251 с.

УДК 657

Звягинцева Юлия Александровна
магистрант

Научный руководитель: Худолей Александр Владимирович
к. э. н., доцент
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** раскрывается понятие капитала предприятия и его структуры, а также предлагаются эффективные методы управления ими.*

***Ключевые слова:** капитал, виды капиталов, система управления капиталом.*

Annotation: reveals the concept of enterprise capital and its structure, as well as offers effective methods of management.

Keywords: capital, types of capital, capital management system.

В современных условиях предприятие, которое обособленно от других осуществляет хозяйственную деятельность, должно обладать необходимым капиталом. В свою очередь, объем и структура капитала выступают важнейшими объектами финансового управления для обеспечения его соответствия условиям расширения и углубления рыночной среды во всех сферах деятельности.

Структура и динамика капитала предприятия является существенным показателем, что определяет его финансовое состояние. Большой спектр организационно-правовых форм предприятий, где наблюдаются различия в отношениях собственности, регулировании имущественных вопросов, предопределяет особенности системы управления капиталом. Поэтому на современном этапе деятельности предприятий и в будущем исключительное значение имеет совершенствование системы управления капиталом на предприятиях.

Важность капитала в развитии как экономики, так и самого предприятия доказана в научной литературе. Этот вопрос рассматривался в трудах многих ученых. Однако анализ их работ показал, что вопросы эффективного управления капиталом предприятия, как открытой сложной системы, все еще требуют исследования.

Вот почему тема моей научной работы достаточно актуальна в современных условиях.

Ключевой категорией, которая лежит в основе экономического развития, является капитал. Он основной и неотъемлемый фактор производства. Капиталу принадлежит приоритетная роль, так как он объединяет факторы в единый производственный комплекс, который является главным источником формирования благосостояния.

Капитал предприятия характеризуется не только своей многоаспектной сущностью, но и многообразием обличей, в которых он выступает. Под общим понятием «капитала предприятия» понимаются самые различные его виды, характеризующиеся в настоящее время несколькими десятками терминов.

Каждому виду капитала соответствует также своя стратификационная система – особый тип социального расслоения и способ его воспроизводства.

Капитал имеет довольно значимый перечень классификационных признаков и характеризуется процессом постоянного кругооборота.

Представление структуры капитала является наиболее основным и самым сложным в управлении финансами предприятия. В самом общем виде под «структурой капитала» понимается соотношение собственного и заемного капитала предприятия.

Управление капиталом представляет собой систему методов и принципов реализации и разработки управленческих решений, которые связаны:

- с оптимальным его формированием из различных источников,
- с обеспечением его эффективного использования в различных видах хозяйственной деятельности предприятия.

Оптимизация структуры капитала является одной из наисложнейших процедур в управлении капиталом при создании предприятия.

В свою очередь, оптимизация структуры капитала происходит по нескольким критериям:

1. по критерию максимизации уровня финансовой рентабельности;
2. по критерию минимизации его стоимости;
3. по критерию минимизации уровня финансовых рисков.

Эффективная система управления использованием капитала, организованная с учетом соответствующих принципов, создает основу высоких темпов развития предприятия, достижения необходимых конечных результатов его хозяйственной деятельности и постоянного роста его рыночной стоимости.

Управление капиталом – наиболее сильный инструмент, который есть у высшего руководства для влияния на бизнес-стратегию и финансовые результаты. В отличие от любого другого управленческого процесса он внедряет дисциплину и подотчетность, необходимые для повышения возврата и ускорения прибыльного роста. А еще он помогает предприятию оправдывать ожидания, а с ними приходит и большой спрос со стороны инвесторов и облегченный доступ к капиталу.

Поэтому в процессе управления капиталом предприятия отдельные элементы концепции должны быть оптимизированы между собой для наиболее эффективной реализации его главной цели.

Список использованной литературы

1. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебник; допущено МО РФ / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2010. – 464 с.
2. Гнеушева А.А. Концепция совершенствования механизма управления финансовым капиталом предприятия / А.А. Гнеушева, Е.Н. Демидова // Экономический вестник, 2010. – С. 94–98.
3. Джамалдинова М.Д. Целевые установки эффективности управления капиталом организации / М.Д. Джамалдинова // Вопросы региональной экономики, 2010. – №2. – С. 60–70.

УДК 336.22:658

Иванюк Ирина Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

***Аннотация:** рассмотрены вопросы необходимости реализации налогового менеджмента как элемента системы управления предприятиями. Обосновано целевое назначение налогового менеджмента в разработке и реализации налоговой стратегии, что обеспечивает сочетание оптимального налогового давления и максимальных финансовых результатов предприятия.*

***Ключевые слова:** менеджмент, налоги, управление, предприятие, процесс.*

***Annotation:** deal with the need to implement tax management as an element of the enterprise management system. The purpose of the tax management in the development and implementation of the tax strategy is substantiated, which provides a combination of optimal tax pressure and maximum financial results of the enterprise.*

***Keywords:** management, taxes, management, enterprise, process.*

Эффективная мобилизация финансовых ресурсов в бюджетную систему с помощью налогообложения и оптимальное распределение налогового давления между экономическими субъектами являются значимыми проблемами налоговой политики государства. В современных условиях она более ориентирована на решение фискальных задач, чем на стимулирование и привлечение инвестиций,

обеспечение основ социальной справедливости в обществе. Как показывает опыт, действующая система управления налогами обуславливает возможность выживания и развития коммерческих организаций в условиях неопределенности внешней среды и высоких рисков хозяйственной деятельности. Это может послужить основой для формирования механизма устойчивого экономического роста, который приведет к увеличению валового внутреннего продукта, национального дохода как базы для формирования централизованных фондов денежных средств в руках государства. Стоит отметить, что разработка финансовой политики субъекта хозяйствования предполагает сочетание финансовой, налоговой и учетной политики, оптимизацию налоговых платежей и формирования финансовых результатов.

Важным направлением совершенствования финансовой политики предприятия является внедрение эффективной системы управления расходами. Это связано с тем, что на практике налоги существенно влияют на принятие управленческих решений, начиная с момента создания предприятия и заканчивая долгосрочным инвестированием. К тому же важные решения никогда не принимаются без учета влияния налогов и управления ими. Если проанализировать величину налоговой нагрузки, приходящейся на промышленный сектор экономики республики (по экспертным оценкам ведущих специалистов этой отрасли), то она достигает 80% добавленной в продукт предприятием стоимости [3], и, учитывая то, что добавленная стоимость, созданная предприятием, расходуется в основном на оплату труда персонала, прибыль предприятия, налоги, содержание социальной сферы и другие цели, то становится очевидной необходимость внедрения системы управления налогами.

Мировой опыт в сфере налогообложения показывает, что оптимальная налоговая нагрузка на плательщика должна составлять до 40% дохода [6].

Налоговое бремя предприятий общей системы налогообложения в России составляет иногда до 70% суммы общей выручки [6]. Такой высокий процент объясняется уровнем налоговой цены выручки, полученной плательщиком, и зависит от базы налогообложения и налогов, уплачиваемых предприятием в бюджет.

Проблема оптимизации налоговых платежей с целью увеличения собственных финансовых ресурсов в значительной степени решается посредством эффективного налогового менеджмента на предприятии. Налоговый менеджмент нами рассматривается как управленческий процесс, поэтому для выявления

целевой функции данного менеджмента был применен процессный подход.

По целевому назначению налоговый менеджмент и его совершенствование направлено не на минимизации сумм налогов, а на оптимизацию всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при этом не имеет значения, целью деятельности предприятия является достижение максимальной прибыли или нет. Целью процесса реализации налогового менеджмента является разработка и реализация налоговой стратегии, которая обеспечит сочетание оптимального налогового давления и максимальных достигнутых финансовых результатов предприятия.

Список использованной литературы

1. Белоусова С.В. Оптимизация и минимизация налогообложения / С.В. Белоусова. Практическое руководство. – М.: Изд-во «Вершина», 2016. – 123 с.
2. Гуцалюк О.І. Вплив податків на фінансову безпеку підприємств / О.І. Гуцалюк, Н.П. Левковець // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Серія «Економічні науки», 2015. – №15. – Ч. 2. – С. 70–76.
3. Государственный Комитет налогов и сборов ЛНР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gknslnr.su/>
4. Кізима А.Я. Еволюція поглядів на поняття «податковий менеджмент» / А.Я. Кізима // Інноваційна економіка, 2012. – №10. – С. 219–222.
5. Лукаш Ю.А. Оптимизация налогов. Методы и схемы: полное практическое руководство / Ю.А. Лукаш. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 432 с.
6. Оробинская И.В. Изменение внешней и внутренней политики Российской Федерации в отношении сельхозтоваропроизводителей в условиях вступления в ВТО / И.В. Оробинская, А.В. Бурька // Налоги и налогообложение, 2012. – №9–10. – С. 30–33.

Иванюк Ирина Викторовна

к. э. н., доцент

Лукашук Анна Васильевна

магистрант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СТРАТЕГИЯ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассматриваются теоретические аспекты финансового оздоровления предприятия в контексте его сущности, целей и эффективности проведения в условиях антикризисного управления.*

***Ключевые слова:** финансовое оздоровление, стратегия, антикризисное управление, эффективность.*

***Annotation:** deals with the theoretical aspects of the financial recovery of an enterprise in the context of its essence, objectives and effectiveness in the context of crisis management.*

***Keywords:** financial recovery, strategy, crisis management, efficiency.*

На сегодняшний день многие предприятия, осуществляя хозяйственную деятельность, оказываются в сложном финансовом положении, преодоление которого требует не только мобилизации всех внутренних ресурсов предприятия, но и поиска внешних источников финансирования [1].

Финансовое оздоровление и в узком, и в широком смысле предполагает, прежде всего, нейтрализацию негативных последствий, достижения финансового равновесия, которое может отличаться по своим характеристиками и свойствами как краткосрочное и долгосрочное.

При финансово-экономическом подходе финансовое оздоровление раскрывается с позиции антикризисного управления как:

- завершающая стадия антикризисного управления;
- основной этап антикризисного управления;
- выход из банкротства на основе долгосрочных программ, бизнес-планов финансового оздоровления;
- восстановление платежеспособности и установления финансового равновесия между доходами и расходами путем устранения причин, вызвавших финансовый кризис;

– выявление и быстрое использование имеющихся резервов, чтобы как можно скорее выйти из кризисной ситуации;

– сочетание кардинальных изменений в деятельности предприятия и решении проблем накопленных долговых обязательств и тому подобное.

Анализ мирового опыта выхода предприятий из кризиса показывает, что они, как правило, концентрируют свои усилия на реализации краткосрочных мероприятий финансового оздоровления. Однако практика показывает, что более успешно финансовое оздоровление проходит у тех организаций, которым удается осуществлять эффективные инвестиционные мероприятия. Они не только «выживают», но и усиливают свои позиции на рынке [3].

Эффективность финансового оздоровления организации во многом зависит от умения руководства разработать такую стратегию развития хозяйственной деятельности, которая позволила бы достигнуть желаемых результатов, не подвергая свое дело излишним рискам.

Стратегия финансового оздоровления – это комплекс реорганизационных мероприятий по восстановлению платежеспособности предприятия, предупреждению банкротства и повышению конкурентоспособности, которые нацелены на сохранение предприятия путем разработки и реализации комплексной программы его оздоровления и развития.

В стратегической (долгосрочной) перспективе финансовое оздоровление предприятия должно быть направлено на оптимальное использование его потенциальных возможностей по формированию прибыли, а, следовательно, на поддержание долгосрочной финансовой устойчивости. Нужно отметить, что современный темп рыночных преобразований настолько велик, что стратегическое планирование – единственный способ формального прогнозирования будущих проблем и возможностей.

Финансовое оздоровление является успешным, когда с помощью внешних и внутренних финансовых источников, проведения организационных и производственно-технических усовершенствований предприятие выходит из кризиса и обеспечивает свою прибыльность и конкурентоспособность в долгосрочном периоде. Однако при разработке санационных мероприятий и поиска источников их финансирования необходимо детально изучить специфику работы предприятия, учесть все внутренние и внешние факторы влияния на его деятельность. При определении возможных путей финансирования антикризисных мер на предприятии следует

определять их целесообразность и гибкость при наличии влияния непредсказуемых факторов внешней среды.

Список использованной литературы

1. Егорова Л.И. Методика финансового оздоровления экономического субъекта / Л.И. Егорова // Финансовый менеджмент, 2015. – №4. – С. 25–39.

2. Кайгородова А.Г. Методические аспекты разработки стратегии финансового оздоровления предприятия / А.Г. Кайгородова // Аудит и финансовый анализ, 2009. – №5. – С. 72–73.

3. Пасько Е.А. Стратегические аспекты финансового оздоровления организации / А.Е. Пасько, В.В. Кузьменко // Сборник научных трудов СевКавГТУ «Экономика», 2007. – №6. – С. 43–45.

УДК 65.012

Ильин Владислав Юрьевич
аспирант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

Научный руководитель: Припотень Владимир Юрьевич
д.э.н., профессор

Донбасский государственный технический университет

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

***Аннотация:** рассмотрены методы оценки эффективности венчурных инвестиций в условиях неопределённости, на доходность тех или иных инвестиций. Определено, что инвестиции могут быть оценены различными методами, при этом построение моделей оценки бизнеса может быть весьма длительным и трудоемким. Доказано, что на первоначальном этапе отбора портфельных компаний требуется оценить примерную доходность инвестирования в те или иные проекты.*

***Ключевые слова:** венчурный капитал, инновации, инвестиции, предприятия.*

***Annotation:** methods for assessing the effectiveness of venture investments in conditions of uncertainty, the profitability of certain investments. It is determined that investments can be valued by various methods, while building business valuation models can be very time-consuming and time-consuming. It is proved that at the initial stage of*

selection of portfolio companies it is required to estimate the approximate profitability of investing in certain projects.

Keywords: *venture capital, innovations, investments, enterprises.*

В современных условиях неопределённости задача ускорения структурной перестройки экономики и экономического роста через наращивание объемов инвестиций и повышение их результативности выдвигается на первый план. Однако собственных источников капитала для осуществления расширенного воспроизводства у промышленных предприятий недостаточно. В этой связи возникает проблема оптимального способа привлечения ресурсов и эффективного их использования.

Формируя инвестиционный портфель, венчурный капиталист оценивает каждую потенциальную портфельную компанию. «Оценка молодой или начинающей фирмы есть приведенная стоимость ожидаемых денежных потоков от её деятельности» [1]. При этом в случае инвестирования в инновационный бизнес таких распространенных источников информации для оценки, как финансовая отчетность, или данных о сопоставимых фирмах может и не быть. Следовательно, традиционные вариации доходного, затратного и сопоставительного подходов не всегда пригодны для оценки инвестиционных проектов и компаний в венчурном инвестировании. Перед венчурным капиталистом встает вопрос о применимости тех или иных методов оценки бизнеса и показателей эффективности осуществления инвестиций. Для выбора наиболее подходящих и надежных методов предлагаем руководствоваться двумя основными критериями: стадия развития компании и этап осуществления инвестиций. Рассмотрим их более подробно.

В «Международных директивах по оценкам прямых и венчурных инвестиций» указывается, что основным критерием при выборе методов является их соответствие природе, фактам и обстоятельствам инвестиции [2]. Выбираются наиболее подходящие методы оценки венчурных инновационных проектов и вслед за этим проверяется, насколько они соответствуют данному конкретному случаю, опираясь на имеющуюся информацию и определенные суждения. При этом учитываются следующие факторы:

- 1) применимость выбранных методов в данной отрасли индустрии и в текущей рыночной ситуации;
- 2) качество и надежность данных, используемых в каждом методе;
- 3) сравнимость данных, касающихся предприятия или сделки;
- 4) стадия развития предприятия;

5) способность предприятия генерировать устойчивые доходы или положительный денежный поток;

б) любые частные проблемы, касающиеся конкретного предприятия [3].

Приведем наиболее широко применяющиеся фондами прямых и венчурных инвестиций методы оценки уже осуществленных инвестиций:

а) цена последней инвестиции;

б) мультипликаторы;

в) чистые активы;

г) дисконтированные денежные потоки или прибыль (основного бизнеса);

д) дисконтированные денежные потоки (от инвестиции);

е) отраслевые контрольные показатели оценок стоимости – в структуре активов фонда [2].

Не все методы, применяемые для оценки портфельных компаний, будут подходить для вновь отбираемых реципиентов инвестиций.

Таким образом, можно сделать вывод, что в процессе отбора проектов для инвестирования венчурный капиталист, в первую очередь, обращает внимание на доходность тех или иных инвестиций. Инвестиции могут быть оценены различными методами, при этом построение моделей оценки бизнеса может быть весьма длительным и трудоемким. Но уже на первоначальном этапе отбора портфельных компаний требуется оценить примерную доходность инвестирования в те или иные проекты.

Список использованной литературы

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов; пер. с англ. / А. Дамодаран. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 851 с.

2. Международные директивы по оценкам прямых и венчурных инвестиций. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.allventure.ru/lib/get_file/46/

3. Пшеничников Р.С. Совершенствование методов оценки венчурных инновационных проектов / Р.С. Пшеничников // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов, 2014. – №2. С. 134–137.

Ионов Роман Андреевич

магистрант

Научный руководитель: Худолей Александр Владимирович

к.э.н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРОЩЕННАЯ СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

***Аннотация:** рассмотрена роль и понятие упрощенной системы налогообложения в ЛНР. Приведены показатели структуры налоговых поступлений в ЛНР и выявлена тенденция роста поступлений от упрощенной системы налогообложения.*

***Ключевые слова:** налогообложение, упрощенная система налогообложения, структура налоговых поступлений.*

***Annotation:** the role and concept of simplified taxation system in LNR is considered. The indicators of the structure of tax revenues in the LNR are presented and the tendency of income growth from the simplified system of taxation is revealed.*

***Keywords:** taxation, simplified taxation system, structure of tax revenues.*

Для поддержки малого бизнеса была введена упрощенная система налогообложения. Ее особенность заключается в том, что она заменяет часть налогов, уплачиваемых в бюджет предприятием, и упрощает ведение учета и сдачу отчетности малым предприятием.

Развитие малого и среднего предпринимательства становится одним из важнейших направлений экономических преобразований в Луганской Народной Республике. Концепция его дальнейшего развития должна предусматривать как создание общих рыночных предпосылок – рыночной инфраструктуры, мотивационного механизма, так и специальную государственную систему поддержки, в частности наличие специальных налоговых режимов.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – специальный налоговый режим, применяемый налогоплательщиками (организациями и индивидуальными предпринимателями) наряду с иными системами налогообложения. Специальный налоговый режим – это налоговый режим с особым порядком исчисления налогов.

Положительная сторона данного налогового режима для налогоплательщиков объясняется существенным снижением налоговой нагрузки по сравнению с общеустановленной системой налогообложения, в уменьшении налогового бремени, упрощении налогового и бухгалтерского учета и отчетности для небольших предприятий и индивидуальных предпринимателей.

К специальным налоговым режимам в Луганской Народной Республике относятся (Ст.14 Закона о налоговой системе ЛНР)[1]:

- упрощенный налог;
- патент;
- сбор за осуществление валютно-обменных операций;
- сельскохозяйственный налог;
- патент на добычу угля (угольной продукции) артелями.

Упрощенная система налогообложения – особый механизм взимания налогов и сборов, который устанавливает замену уплаты отдельных налогов и сборов, с одновременным ведением упрощенного учета и отчетности (ст. 157) [1].

Уплата упрощенного налога освобождает плательщика от уплаты: налога на прибыль и налога с оборота.

В Луганской Народной Республике формирование всех доходов в 2017 году на 76,7% обеспечено за счет поступления подоходного налога – 34,3%, налога с оборота – 17,7%, налога на прибыль – 12,5%, упрощенного налога – 12,2%. В 2016 году совокупная доля указанных налогов составляла 71,8%. Причем, наблюдается тенденция роста поступлений от упрощенного налога: в 2016 г. темп роста составил 105,0%, в 2016 г. – 108,3% [2].

Таким образом, количество налогоплательщиков, применяющих УСН, с каждым годом растет, это характерно как для юридических, так и для физических лиц.

Слабым местом упрощенной системы налогообложения является возможность злоупотребления налогоплательщиками правом применять данный режим путем использования его преимущественно с целью минимизации налоговых обязательств перед бюджетом.

В результате бюджет несет неоправданные потери при действующей системе упрощенного налогообложения. На сегодняшний день существует множество схем, которые позволяют минимизировать налогообложение крупным предприятиям с использованием УСН.

Поэтому необходимо производить реформирование упрощенной системы налогообложения ежегодно, чтобы в конечном итоге выстроить правовую базу, позволяющую в разумной степени

поддержать малый бизнес и исключаящую возможность использования привилегий малого бизнеса крупными предприятиями.

Список использованной литературы

1. Закон Луганской Народной Республики «О налоговой системе» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gknslnr.su/docs/legislations>

2. Поступления администрируемых ГКНС ЛНР доходов в сводный бюджет республики в 2017 году на 15,4% превысили показатель 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gknslnr.su/news>

УДК 330.341.1(477.61-ЛНР)

Карамушко Наталья Анатольевна
старший преподаватель кафедры
финансов, учета и банковского дела
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ЛНР

Аннотация: в работе рассматривается проблема формирования инновационной политики ЛНР

Ключевые слова: программа инновационного развития, инновационный процесс, кредитование, налоговые льготы.

Annotation: the problem of formation of innovative policy LPR is considered in the work

Keywords: the program of innovative development, innovative process, crediting, tax privileges.

В основе перестройки региональной экономики на наукоемкую основу лежит инновационный процесс – получение новых знаний (открытия, изобретения) и его энергичное внедрение в производство, коммерциализация. Инновационная деятельность по своей природе децентрализована, она – результат творческой и деловой активности конкретных ученых, инженеров, предпринимателей и не может быть организована в приказном порядке. Сама «научификация» требует тесного взаимодействия между наукой и производством, между научными центрами, университетами и промышленными фирмами, предполагает развитие всевозможных форм кооперации между ними.

Поэтому программы инновационного развития выдвигаются на одно из ведущих мест в научно-технической политике государства и в ряд ее приоритетных направлений.

Для выполнения программы инновационного развития должен меняться и инструментарий инновационной и научно-технической политики. Раньше он представлял собой главным образом набор различных налоговых льгот и их комбинаций. Все это должно остаться в силе. Более того, ассортимент льгот должен быть расширен, что позволит создать новые варианты способов привлечения в регион инновационного бизнеса. Сегодня гораздо больше должны использоваться новые средства воздействия на региональную экономику, не имеющие прямого отношения к налогообложению. Необходимо все шире применять различные формы прямой финансовой поддержки – гранты и другие виды дотаций, кредиты, «встречные» вложения. Особенно широко следует реализовывать прямые финансовые инициативы. В условиях ЛНР должны использоваться различные виды прямого кредитования бизнеса, действовать и программы гарантий на инновационные кредиты, гранты, программы финансовой помощи и целевого обучения рабочих кадров. Должно увеличиться и число «зон инновационного предпринимательства», программ развития инновационной инфраструктуры, помощи малому инновационному бизнесу и поддержки наукоемких фирм.

Республика должна быть заинтересована только в таких инновационных вложениях, которые способствовали бы росту занятости, и не поощряла бы обычное долгосрочное арендование земли или приобретение акций, без последующего увеличения числа рабочих мест. Кроме того, местная администрация не должна создавать для зарубежных инвесторов каких-либо исключительных условий, а всегда обеспечивать равные возможности и для национального капитала. При этом следует изучать эффективность капиталовложений, организовать мониторинг инновационно-инвестиционного процесса: анализировать затраты на создание рабочих мест, объемы полученных налоговых поступлений, соотношение собственных затрат и затрат инвестора, рост розничной торговли и общее воздействие таких инвестиций на экономику региона.

В республике должны быть разработаны следующие собственные инновационные программы:

1. Облигации займа промышленного развития.

2. Финансовая помощь строительным фирмам, обустривающим научно-исследовательские или научно-промышленные центры, парки, инновационные бизнес – инкубаторы, технопарки и технополисы.

3. Местные займы промышленного развития.

4. Выпуск ценных бумаг, доход от которых облагается налогом.

5. Прямое инновационное кредитование. Предполагается, что частный банк финансирует 60% всей необходимой суммы, фирма – 10%, а администрация района – 30%. Проектное кредитование по этой программе должно обеспечивать исключительно покупку земли или строений, новое строительство, модернизацию существующих зданий, приобретение новых станков и оборудования.

6. Программа целевых вкладов. Программа должна преследовать одновременно две цели: активизацию финансового бизнеса и помощь малым инновационным фирмам в получении льготных кредитов.

7. Создание зон инновационного предпринимательства: городских и сельских.

8. Налоговые льготы и налоговые кредиты: освобождение от отдельных видов налогов на определенный срок для некоторых типов собственности и операций; сокращение базы исчисления налогов за счет вычета стоимости различных видов имущества; кредитование (отсрочка) платежей на некоторые виды собственности в размерах, определяемых как доля стоимости этой собственности.

9. Программы подготовки и переквалификации кадров: безвозмездные дотации фирмам на особое обучение и переобучение персонала.

В условиях высоких темпов технического прогресса, острой конкуренции на открытом рынке успех дела зависит от динамизма, гибкости, способности предприятия к быстрым переменам, адаптации к меняющимся условиям.

Список использованной литературы

1. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб.: Питер, 2011. – 448 с.

2. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 304 с.

3. Коновалов В.М. Инновационная сага / В.М. Коновалов. – М.: Вильямс, 2013. – 224 с.

Кизлик Татьяна Александровна
аспирант
Луганский национальный аграрный университет

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛНР В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

***Аннотация:** проанализированы факторы, которые оказывают влияние на конкурентоспособность региона, учитывая перспективы, возникающие при условиях развития трансграничного сотрудничества.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность региона, трансграничное сотрудничество, инвестиционный климат.*

***Annotation:** factors that influence the competitiveness of the region are analyzed, taking into account the perspectives that arise under the conditions of the development of transboundary cooperation.*

***Keywords:** competitiveness of the region, transboundary cooperation, investment climate.*

Конкурентоспособность рыночных субъектов хозяйствования является основой конкурентоспособности экономики страны, рассматривается на национальном и глобальном уровнях.

Одним из основных факторов повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования является использование инновационных технологий и современной техники в процессе деятельности. Предприятиям необходимо восстановить материально-техническую базу, в частности основные производственные средства, на инновационной основе. На сегодняшний день большинство оборудования физически и морально устарели, поэтому на нем изготавливается продукция низкого качества, в результате чего она является неконкурентоспособной на зарубежном рынке, в особенности при трансграничном сотрудничестве. В такой ситуации возникает необходимость расширенного воспроизводства производственного потенциала на инновационной основе.

Результаты деятельности предприятия зависят от его трудового потенциала. Степень влияния человеческого фактора на конкурентоспособность предприятия определяется способностью работников повышать уровень профессионализма в соответствии с

требованиями рыночной ситуации, ответственно подходить к производственным процессам, адаптировать и применять инновационные технологии и технику в процессе хозяйственной деятельности.

Еще одним из факторов повышения конкурентоспособности предприятий является создание благоприятного инвестиционного климата в стране. Отрицательным является тот факт, что с 2014 г. на территории ЛНР ведутся боевые действия. Но стоит учесть тот факт, что инвесторы, как правило, вкладывают средства в мощные объекты промышленности, которые относятся к крупному бизнесу, при этом предприятия малого и среднего бизнеса остаются непривлекательными для инвесторов, негативно влияя на конкурентоспособность этих предприятий. Отлаженная инфраструктура ЛНР дает возможность выявить высокий потенциал развития малого и среднего бизнеса на перспективу, а этим с повышением инвестиционного климата при решении политических.

В условиях глобализации конкурентоспособность отечественных предприятий определяется объемами экспорта продукции. Отечественные товаропроизводители удовлетворяют часть потребителей на внутреннем и внешнем рынках конкурентоспособной продукцией (экспорт в РФ). Стоит отметить, что на объемы экспортно-импортных операций ЛНР повлияли боевые действия.

В условиях развития интеграционных процессов в мировом хозяйстве все больше возрастает роль информационного фактора. Информационный ресурс играет важную роль в обеспечении эффективного управления деятельностью предприятия и способствует росту конкурентоспособности и инновационному развитию субъектов хозяйствования.

В условиях развития трансграничного сотрудничества появится возможность достичь более высоких конкурентных преимуществ предприятий за счет выпуска конкурентоспособной продукции, которая будет пользоваться спросом за рубежом. Для осуществления данной задачи необходимо осуществить комплекс мер, а именно освоение предприятиями инновационных технологий, применение инновационных форм и методов управления предприятиями и персоналом. При этом государство должно способствовать созданию более благоприятной предпринимательской среды для функционирования предприятий, которая предусматривает совершенствование налоговой и финансовой систем, развитие полноценной банковской системы (в направлениях депозитов и кредитов), совершенствование государственной инновационной

политики, а также обеспечение благоприятного инвестиционного климата.

Список использованной литературы

1. Близнюк С.В. Конкурентный потенциал підприємництва як категорія сучасних економічних досліджень / С.В. Близнюк, А.В. Остапенко / Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №7. – С. 41–42.

2. Горбашко Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности: учеб. пос. / Е.А. Горбашко – СПб.: СПбГУЭФ, 2015. – 207 с.

3. Коломієць І.Ф. Підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в системі факторів інтернаціоналізації / І.Ф. Коломієць // Конкуренція, 2007. – №3. – С. 16–26.

УДК 658.15

Коваль Владислав Олегович
студент

Научный руководитель: Коршик Людмила Васильевна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** статья посвящена управлению денежными средствами предприятия в современных условиях, а также осуществлению процесса управления.*

***Ключевые слова:** управление, денежные средства, финансовая система, экономическое развитие, планирование, синхронизация, предприятие.*

***Annotation:** the article is devoted to the management of enterprise cash assets in modern conditions, as well as to the implementation of the management process.*

***Keywords:** management, monetary funds, financial system, economic development, planning, synchronization, balancing.*

В современных условиях каждое предприятие самостоятельно делает выбор в тактики своего развития и стратегии.

Самофинансирование гарантирующее их финансовую устойчивость, явилось самой главной из первоочередных задач

развития, которое достигается в целом за счет прибыли. Управление движением денежных средств является первоочередным инструментом получения прибыли.

Грамотно организованные денежные средства выступают важнейшим звеном финансовой системы самого предприятия. Полученные навыки и практическое использование современных принципов, методов организации, механизмов и эффективного управления движением денежных средств дают возможность самостоятельно осуществлять финансирование деятельности организации и не привлекать сторонних кредиторов, что обеспечивает его переход на новый уровень качества экономического развития.

Процесс управления движением денежных средств предприятия осуществляется поэтапно. Основные этапы данного процесса конкретно состоят из планирования, балансировки, синхронизации платежей и расчета оптимального остатка денежных средств:

1. Планирование движения денежных средств даёт возможность финансовому менеджеру выявить источники денежных средств и провести оценку их использования, а также выявить ожидаемые денежные средства, а значит, перспективы роста предприятия и его финансовые потребности.

Главная задача составления плана движения денежных средств – проверить реальность самих источников поступления средств и обоснованность затрат, синхронность их появления, определить предстоящую нужду в заемных средствах [1].

2. Балансировка движением денежных средств. Результатом разработки плана движения денежных средств может быть как дефицит, так и избыток денежных средств. Следовательно, их усовершенствуют путём балансировки по объему и во времени, синхронизации их формирования во времени и оптимизации остатка денежных средств на расчетном счете.

Как дефицит, так и избыток денежных средств оказывают негативное воздействие на деятельность самого предприятия. Негативное воздействие дефицитного движения денежных средств проявляется в снижении ликвидности и уровня платежеспособности организации, увеличения просроченной кредиторской задолженности поставщикам материалов и сырья, повышении доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержках выплаты заработной платы, а в итоге – в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

Отрицательное воздействие избыточного движения денежных средств проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции [2].

3. Синхронизация денежных средств. В процессе оптимизации денежных средств во времени осуществляются в два метода – выравнивание и синхронизация. Выравнивание денежных средств направлено на сглаживание их объемов в разрезе определённых интервалов анализируемого периода времени. Данный метод оптимизации позволяет устранить в конкретном размере сезонные и циклические различия в формировании денежных средств, оптимизируя параллельно средние остатки денежных средств и повышая уровень ликвидности.

Если говорить о процессе синхронизации, то в нём проявляется повышение уровня корреляции между этими двумя видами денежных потоков.

Таким образом, рассмотренный механизм правления движения денежных средств является достаточно эффективным, а его реализация позволит поддерживать финансовое равновесие предприятия в процессе его производственно-хозяйственной деятельности, повысить степень его финансовой и производственной гибкости.

Список использованной литературы

1. Моисеева Е.Г. Управление денежными потоками: планирование балансировка, синхронизация / Е.Г. Моисеева // Справочник экономиста, 2010. – №5.
2. Яковлева И.Н. Денежные средства компании: особенности управления / И.Н. Яковлева // Справочник экономиста. – 2010. – №3.
3. Грищенко Ю.И. организация и управление денежными потоками от финансовой деятельности компании / Ю.И. Грищенко // Справочник экономиста, 2013. – №12.

УДК 338.984

Кривошеева Екатерина Вячеславовна
магистр

Научный руководитель: Лотохова Инна Георгиевна
старший преподаватель

Луганский национальный аграрный университет

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: рассмотрена сущность, цели бизнес-планирования на предприятии; изучение методики составления бизнес-плана. Определены подходов к разработке бизнес-плана предприятия.

Ключевые слова: бизнес-план, стратегическое управление, планирование, стратегия.

Annotation: goals of business planning at the enterprise are considered; studying the methodology of drawing up a business plan. Approaches to the development of the business plan of the enterprise are determined.

Keywords: business plan, strategic management, planning, strategy.

В современных условиях рынка невозможно добиться стабильного успеха в бизнесе, если не планировать эффективно его развитие, не анализировать информацию о собственных перспективах и возможностях, о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов. Современная экономическая ситуация требует для предприятий поиска новых подходов к планированию внутри предприятия, что заставляет предпринимателей заниматься поиском новых форм и моделей планирования, которые будут обеспечивать максимальную эффективность принимаемых решений. Оптимальным вариантом достижения таких решений в новых экономических условиях хозяйствования является бизнес-план.

Бизнес-план выступает объективной оценкой результатов рыночной деятельности предприятия, а также как необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка, помогает предпринимателям продумывать свою стратегию, соизмерять свои возможности с реальностью. На сегодняшний день большинство предприятий терпят большие убытки только потому, что не учли или неправильно спрогнозировали изменения внешней среды и не оценили своих возможностей. Поэтому познание техники бизнес-планирования становится, сегодня важной задачей предпринимателей.

В научной и учебной литературе бизнес-план определяют как:

– специальный инструмент управления, широко применяемый почти во всех отраслях современной рыночной экономики, независимо от масштабов, формы собственности и сферы деятельности предприятия [1];

– общепринятое средство менеджмента, функциональная форма непрерывности планирования [2];

– стандартный для большинства стран с развитой рыночной экономикой документ, в котором подробно обосновывается концепция предназначенного для реализации реального инвестиционного проекта, и приводятся основные его характеристики [3];

– документ, в котором освещаются цели и задачи предпринимательского проекта, характеристика продукции (услуг), предлагаемой на рынок, маркетинговые исследования рынка, ресурсное обеспечение проекта, организация его реализации, экономическая эффективность. Он имеет комплексный характер, содержит элементы с технико-экономическим обоснованием производства, сочетает текущее и перспективное планирование; предусматривает многовариантность расчетов по номенклатуре продукции и услуг, объемов их производства, размер прибыли и др.; рассчитанных на рыночные условия хозяйствования, подается инвестором или клиентам, которые будут сотрудничать с предприятием [2].

Сущность бизнес-планирования как в процессе создания новой фирмы, так и в целях расширения производства уже существующей, выделяется на основании фундаментальных вопросов рыночной экономики, которые наиболее лаконично сформулированы в широко известной книге Макконела К.Р. и Брю С.Л. «Экономикс: Принципы, проблемы и политика»[3].

Бизнес-план дает возможность еще на стадии разработки проекта обнаружить потенциальные проблемы и риски, а поможет заранее предупредить их и свести к минимуму, проанализировать всех конкурентов и обозначить свои слабые и сильные стороны. Детальная разработка бизнес-плана даст возможность избежать ошибок, как недостаток ресурсов для реализации проекта и отрицательного баланса движения денежных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что бизнес-планирование на предприятии является одним из основных процессов, как благодаря ему руководитель может оперативно реагировать на перемены во внешней среде, которые имеют влияние на дальнейшую деятельность предприятия. В рыночной экономике предприниматели не смогут добиться стабильного успеха, если не будут четко и эффективно планировать свою деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Список использованной литературы

1. Буров В.П. Бизнес-план. Методика составления. Реальный пример / В.П. Буров, О.К. Морошкин [и др.]. – М.: Из-во ЦИПКК АЛ. – отраслевая библиотека «Технический прогресс и повышение квалификации кадров и авиационной промышленности», 1995.

2. Буров В.П. Бизнес-план инновационного проекта / В.П. Буров, В.В. Галь. – М.: ЦИПК, 2008.

3. Котлярова В.Г. Бизнес-план: технологии разработки и обоснования: конспект лекций для студентов специальности 7.050107 всех форм обучения. Ч. 1 / В.Г. Котлярова, Е.И. Котляров. – Х.: Изд. ХНЭУ, 2004. – 104 с.

УДК: 658.153

Лебедева Софья Михайловна
магистрант

Научный руководитель: Хомутовская Яна Николаевна
к. э. н., старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация: рассмотрены проблемы формирования налоговой системы. Изучены вопросы налогового стимулирования и применения налоговых льгот. Предложены возможные пути совершенствования налоговой системы и методы снижения налогового бремени.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговая база.

Annotation: the problems of the formation of the tax system are examined in this publication. The issues of tax incentives and application of tax privileges are studied. Possible ways of perfection of tax system and methods of decrease in tax burden are offered.

Keywords: taxes, tax system, tax base.

В современных условиях важное место отведено налоговой системе как государственному регулятору улучшения финансовой деятельности предприятий. При этом, проводя определенные изменения в системе налогообложения с целью повышения её эффективности, государство должно проводить такую налоговую политику, которая бы была направлена на оптимизацию как интересов государства (наполнение бюджета посредством взимания налогов), так и налогоплательщиков (формирование умеренной налоговой нагрузки).

Отсутствие надлежащего налогового стимулирования приводит к снижению финансовой устойчивости предприятий, падению инвестиционной активности, уменьшению темпов развития предприятий и снижению темпов внедрения новых технологий.

С целью нейтрализации последствий от этих негативных явлений необходимо внести определенные изменения в отношении тех основных налогов, которые будут направлены на повышение конкурентоспособности предприятий. Важным условием при этом является предоставление обоснованных налоговых льгот при определенных условиях, что является действенным инструментом поддержки национальной конкурентоспособности государства [1, с. 30].

Поэтому значительную актуальность приобретает вопрос формирования такой системы налогообложения, которая способствовала бы развитию экономики, увеличению экономической активности субъектов рыночной экономики с одновременным постепенным решением проблемы сокращения дефицита бюджета и достижения финансовой стабилизации экономики с постепенным переходом к экономическому росту. При этом требует изменений и сам механизм налогообложения, и целевое направление налогов.

Однако в современных условиях все усилия должны быть направлены на укрепление и совершенствование налоговой системы, а именно необходимо уделить внимание повышению качества планирования и финансирования государственных расходов, укрепить доходную базу бюджетной системы, создать механизмы контроля над эффективностью использования государственных финансовых ресурсов.

Реформирование налоговой системы должно происходить в направлении создания благоприятных налоговых условий для отечественных товаропроизводителей, стимулирования вложений средств в инвестиционные программы. Кроме того, необходимо использовать регулирующую функцию налоговой системы в виде предоставления льготного налогообложения с целью формирования более совершенной налоговой системы, сделав при этом льготы более прозрачными [2, с. 45].

Целью реформирования является достижение качественно нового подхода к формированию налоговой системы, при котором будут созданы благоприятные условия ведения бизнеса, рост потребительского спроса на внутреннем рынке при одновременном динамическом увеличении совокупных налоговых поступлений в государственный и местные бюджеты.

Основной задачей налоговой реформы как одного из важнейших условий функционирования эффективной налоговой системы является значительное снижение и выравнивание налогового бремени [3, с. 28].

Таким образом, для реформирования налоговой системы ЛНР целесообразно предложить следующие пути:

– построение стабильной, понятной и целостной налоговой системы с целью определения сбалансированных подходов к финансовому перераспределению внутри страны и обоснование норм налогообложения;

– расширение налоговой базы благодаря отмене непрозрачных налоговых льгот, расширению круга плательщиков налогов и облагаемых доходов в соответствии с критерием целесообразности и принципом социальной справедливости;

– решение ряда проблем, связанных с взиманием налогов и контролем за соблюдением налогового законодательства;

– обеспечение стабильности налогового законодательства;

– придание гибкости системе налогообложения, с помощью ставок налогообложения, т.е. стимулирование прогрессивных и ограничение негативных явлений, которые непосредственно влияют на состояние национальной экономики;

– эффективное структурирование системы налогообложения в пользу прямого налогообложения имущества, капитала, земли [3, с. 35].

Подытоживая все выше сказанное, можно сделать вывод, что реформирование действующей налоговой системы должно происходить в направлении создания благоприятных налоговых условий для отечественных товаропроизводителей, стимулирования вложений средств в инвестиционные программы, предоставления льготного налогообложения, совершенствования законодательной базы в сфере налогообложения и т.п.

Список использованной литературы

1. Майбуров И.А. Теория и практика налоговых реформ / И.А. Майбуров, Ю.Б. Иванов. – М.: Финансы, 2010. – 165 с.

2. Соколовская А.М. Налоговая система в контексте мирового опыта / А.М. Соколовская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1997. – 120 с.

3. Витлинский В.В. Реформирование налоговых систем / В.В. Витлинский, Г.И. Великоиваненко. – М.: КНЭУ, 2004. – 480 с.

Луганская Светлана Викторовна
магистрант

Научный руководитель: Тертычная Наталья Владимировна

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

НАЛОГИ – СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЯ

Аннотация: анализируются теоретические основы налогов. Раскрывается сущность, функции и принципы налогов, являющиеся базой научно-теоретического обоснования и практического построения системы налогообложения. Дается авторское видение научных аспектов налогов. Особое внимание уделяется понятию и функциям налога.

Ключевые слова: налоги и налогообложение, функции налогов, принципы налогообложения.

Annotation: functions and principles of taxes that are the basis of the scientific and theoretical justification and practical construction of the taxation system are revealed. Author's vision of the scientific aspects of taxes is given. Particular attention is paid to the concept and functions of tax.

Keywords: taxes and taxation, functions of taxes, principles of taxation.

Налоги – это цена, которую мы платим за возможность жить в цивилизованном обществе. Переход к рыночной экономике для любого государства процесс важный и требующих определенных усилий. Налоговая система важна для функционирования рыночной экономики. Ведь налоги являются основным источником бюджета государства, а также регулируют отношения в условиях рынка. Налоги, извлекаемые государством, можно назвать средствами, которые авансирует народ, чтобы потом получить их обратно в виде собственной безопасности, образовательных, медицинских и других услуг. Таким образом, государство чтобы удовлетворять общие потребности народа устанавливает обязательные для всех налоги, и вследствие народ взамен получает «общественные услуги». По версии Адама Смита выделяют следующие основы налогообложения:

1. Принцип справедливости. Данный закон объясняется тем, что у всех людей размеры доходов различны, поэтому налоги должны взиматься соразмерно с доходами налогоплательщика.

2. Принцип определенности. Этот принцип заключается в постоянстве и систематичности уплаты налогов: определенная ставка платежа, определенное время выплаты.

3. Принцип удобства: для индивида, оплачиваемого налог, уплата должна происходить в подходящее время и удобным способом.

4. Принцип экономии.

Административные расходы на сборы налогов и их обложение должны быть осуществлены рационально и быть намного меньше по сравнению с доходами от налогов. Охарактеризуем налоги. У налогов есть отличительные признаки:

1. Налоги обязательны и в случае их неуплаты к налогоплательщикам применяются санкции.

2. Налоги индивидуальны и безвозмездны. Налоги в виде денежных средств образуют бюджетный фонд государства, а затем с их помощью государство выполняет свои обязанности перед народом. Но услуги государства не равноценны величине налогов.

3. Налоги постоянны, регулярны и изымаются в определенные законом сроки.

4. Налоги должны быть уплачены по закону, и только закон может изменить или вовсе отменить налог.

Налоговая система государства определяет размеры, формы и методы взимания налогов. Она основывается на юридических и законодательных актах и предопределяет развитие экономики страны в целом. Налоги взимаются с физических и юридических лиц, которые в соответствие с законом обязаны уплачивать налоги. Налогами облагаются имущество и действия. В общем, налоги должны быть экономически понятны, и они не могут быть лишь бы каких размеров. Государство должно принимать во внимание то, что он сможет давать всегда, а не в какой-то момент времени. Экономическая сущность налогов отражается в их функциях. Так их основная функция считается фискальная, с помощью которой образовывается государственный бюджет, в дальнейшем благодаря которому государство может исправно исполнять свои функции и обязанности. На современном этапе развития налоги имеют и другие основные функции:

– регулирующая функция, которая регулирует производство и потребителя, к примеру, через косвенные налоги. Она влияет на сознание субъектов и стимулирует их сберегать, потреблять или инвестировать.

– контрольная функция. Государство контролирует финансово-хозяйственную деятельность предприятий, граждан. С помощью данной функции государство оценивает эффективность использования

применяемую на данный момент налоговую политику. Кроме того, что указано выше, налоги обладают дополнительными функциями:

– распределительная функция. Заключается в образовании бюджета государства с дальнейшим распределением какой-то его части в виде социальных выплат, пособий и т. п. в помощь социально-незащищенным слоям населения. Т. е. данная функция решает не просто экономические, но и социальные задачи, стремится к установлению социального равенства в обществе.

– дестимулирующая функция направлена на сворачивание производства. Данная функция зачастую рассматривается как подвид регулирующей функции.

– накопительная функция. Она имеет временный характер, реализуется на определенном этапе с целью обогатить бюджет страны.

В современном мире в развитых странах применяется рыночная экономика, основанная на свободе выбора в потреблении и предоставлении товаров и услуг. Но в рыночной экономике время от времени проявляются «лаги», устранением которых занимается государство. Одним из способов регулирования рыночной экономики государством для предупреждения этих «лагов» является применение налоговой политики. Государственный аппарат стремится к установлению макроэкономической и социальной стабильности и, чем лучше определены законы налогообложения в государстве, тем увереннее и спокойнее становятся граждане страны. Если налоговая норма из года в год не будет меняться, то в государстве всегда будет существовать безопасность и собственность. Когда государство стремится накопить капитал, то оно управляет налогами на прибыль. Налогообложение применимо для повышения конкурентоспособности тех или иных отраслей, создания таких условий для этих отраслей, чтобы у них была возможность накопить капитал. В случае застоя в производстве государство применяет налоговые льготы, тем самым стимулируя капиталовложения, увеличивая совокупный спрос. Когда налоги очень высокие в государстве сразу замедляется НТП и экономический рост, бюджет государства уменьшается. Это объясняется тем, что у инвесторов отпадает желание осуществлять капиталовложения, ведь высокие налоги означают меньшую прибыль. Из выше сказанного можно сделать вывод, что высокие налоги уменьшают желание капиталовложения, а низкие наоборот его увеличивают. Но несмотря на данный вывод нужно помнить, что все государства с их экономическим и социальным положениями индивидуальны, и поэтому ко всем государствам один вид налогообложения неприменим.

Наиболее известные миру налоговые политики:

– политика с применением наибольшего количества налогов с максимально-высокой налоговой ставкой. В результате производственная деятельность резко уменьшается.

– политика, направленная на развитие экономики с налогами наименее возможных размеров. Это политика экономически выгодна предпринимателям и плохо сказывается на поддержке социума.

– политика с высокими налогами для улучшения социального положения.

При ведении политики налогообложения государство сначала определяет проблемы, которые следует устранить. Исходя из них государственный аппарат ставит задачи и определяет стратегии. Если задачей госаппарата является пополнить госбюджет, то государство проводит стимулирующую политику с уменьшением налоговой ставки или уменьшением количества налогов. Данное действие позволяет предприятиям расширяться, увеличить свои доходы, а это в свою очередь увеличивает поступление налогов в казну государства. Если задачей государства становится приостановить производство, то оно использует сдерживающую политику и увеличивают налоги. И такая политика имеет обратный стимулирующей политике эффект. Предприятия, вынужденные платить больше налогов, теряют часть своей прибыли, меньше развиваются и делают капиталовложений, а это уменьшает доход государственной казны.

Список использованной литературы

1. Брызгалин А.В. Законодательство субъектов РФ о налогах и сборах (Региональное законодательство о налогах) / А.В. Брызгалин // *Налоги и финансовое право*, 2011. – №10. – С. 40–51.

2. Паскачев А.Б. НДС: Налог на доходы или налог на потребление? / А.Б. Паскачев // *Налоговая политика и практика*, 2010. – №4. С. 32–35.

3. Азимов Т.А. Инвестиционная политика Российской Федерации / Т.А. Азимов, Л.Ю. Безнощук // *Молодой ученый*, 2016. – №27.

4. Азимов Т.А. Нестабильный курс рубля: причины, плюсы и минусы / Т.А. Азимов, Л.Ю. Безнощук // *Молодой ученый*, 2016. – №7. – С. 747–750.

5. Тамбовцева А.Р. Налог на имущество и земельный налог: новые нормы и их применение / А.Р. Тамбовцева // *Экономика железных дорог*, 2008. – №3. – С. 8–18.

Луганская Светлана Викторовна
магистрант

Научный руководитель: Тертычная Наталья Владимировна

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ, ДЕЙСТВИЕ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ

Аннотация: рассматривается актуальная проблема современного финансового мира – уклонение от уплаты налогов. Каждый предприниматель или руководитель предприятия старается минимизировать свои расходы. Нередки случаи, когда такая минимизация проводится путём оптимизации налоговых платежей в бюджет, порой в форме полной неуплаты налогов, частично или полностью вступающей в противоречие с законодательством страны. В данной статье выносятся на обсуждение проблема незаконного уклонения от уплаты налогов, а также пути решения этой проблемы на государственном уровне.

Ключевые слова: налоги и налогообложение, уклонения от уплаты налогов.

Annotation: deals with the actual problem of the modern financial world – tax evasion. Every entrepreneur or manager of an enterprise tries to minimize his expenses. It is not uncommon for such a minimization to be carried out by optimizing tax payments to the budget, sometimes in the form of a complete non-payment of taxes partially or completely contradicting the country's legislation. This article discusses the problem of illegal tax evasion, as well as ways to solve this problem at the state level.

Keywords: taxes and taxation, tax evasion.

Для многих не секрет, что большинство хозяйствующих субъектов пытаются сократить свои расходы, в том числе и налоговые платежи. Они добиваются этого различными способами: как легальными, так и нелегальными. Целью статьи является анализ способов уклонения от уплаты налогов, а также выявление методов по их устранению. Кроме того, важным является рассмотрение примеров организаций, которые уклоняются от уплаты налогов или пытаются свести их к минимуму, не вступая в противоречие с законодательством.

Достаточно большое количество организаций занимаются уклонением от налогового бремени в различных регионах нашей республики. Однако сначала необходимо вспомнить, что же такое налоги и за что они взимаются. Попытаемся определить, почему множество предприятий пытаются уклониться от налогов.

Итак, налог – обязательный, индивидуально безвозмездный платёж, принудительно взимаемый органами государственной власти различных уровней с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований. По определению видно, что этот платёж носит принудительный характер. Каждый бизнесмен желает минимизировать свои расходы, из чего можно сделать вывод, что цели государства и бизнесмена противоречат друг другу. Это может служить одной из причин, стимулирующих бизнесмена на мысль об уклонении от уплаты налогов. Что же представляет собой сам процесс уклонения от уплаты налогов и иных обязательных платежей в бюджет?

Уклонение от уплаты налогов подразумевает под собой уменьшение налоговых платежей, путём умышленного избегания уплаты налогов, сокращения их выплат, как правило, способами, противоречащими законодательству. Умышленными же считают избегание, при котором лицо осознанно совершило деяние, повлекшее за собой негативные последствия.

Причины уклонения от уплаты налога могут быть разными. Сюда может входить: экономическая, политическая, правовая, организационная и другие причины. В академической среде особое внимание концентрируется на определённом ряде причин. Так уклонение от уплаты налогов связано с:

- ухудшением финансового положения бизнеса;
- общим снижением доходов населения;
- наличием спорных моментов и недоработок в налоговом законодательстве и налоговой политике;
- отсутствием стимулирующих условий для обеспечения конкурентоспособности.

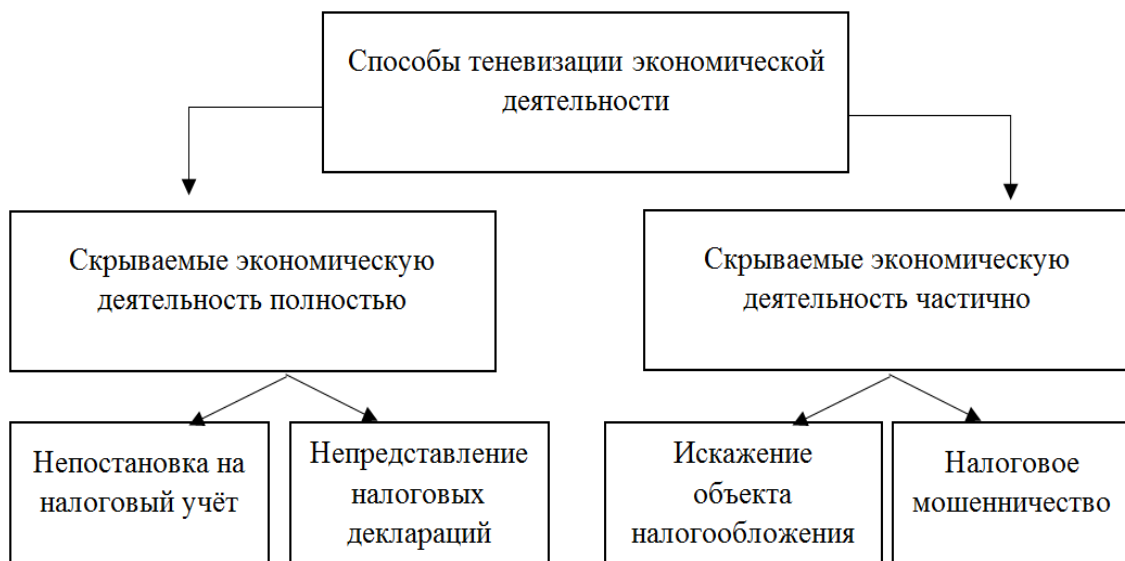


Рис. 1 – Классификация способов уклонения от уплаты налогов

Многие крупные фирмы, чтобы минимизировать налоговые платежи, переводят свои доходы в страны, где налоговая нагрузка минимальна, либо для уменьшения налогового обязательства работают с оффшорными зонам, что подразумевает под собой «двойное налогообложение», оно означает, что вы переводите прибыль в то место, где нет налогов, и где вы не ведёте никакой деятельности.

Есть также и другие методы – легального характера по уклонению от уплаты налогов. Сюда относятся: затягивание выплат налоговых платежей с целью к списанию налоговыми органами безнадёжных задолженностей, разработка различных схем для ухода от уплаты налогов, альтернативные способы расчёта, и многое другое. Могут также реализовываться фиктивные сделки, проводимые псевдооперациями.

В качестве последствий уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов можно выделить:

- сокращение и недополучение налоговых поступлений в бюджет республики;
- дестабилизация ценовых соотношений и рыночной конкуренции;
- влечение за собой последствий несоблюдения принципа социальной справедливости.

Государство активно борется с налоговыми неплательщиками. Оно вправе вносить поправки в законодательство, тем самым ужесточая наказания недобросовестным организациям. Борьба с

уклонением от уплаты налогов осуществляется следующими способами:

– изменением нормативно-правовой базы, которая будет закрывать возможные законные пути для неуплаты налога;

– принятием мер по ужесточению наказаний для нарушителей законодательства;

– создание эффективного комплекса мер по предупреждению, контролю и пресечению ухода от выплат налога.

Подводя итог, можно сказать, что уклонение от уплаты налогов – это, безусловно, актуальная проблема государства, негативно сказывающаяся на её экономике. Однако я считаю, что полностью решить эту проблему вообще крайне сложно, если и вовсе невозможно. Но существуют способы, минимизирующие негативные последствия данной проблемы. Необходимо как можно быстрее и эффективнее внедрять в профессиональную среду профильную информацию, подкреплённую управленческими решениями, которая будет являться сдерживающим фактором для любой организации. Необходимо сократить желание уклоняться от налогов, не поводи и необходимости в этом, широко применяя меры экономического стимулирующего характера. Важно распространить в обществе определённую налоговую дисциплину и шире – налоговую культуру, которая будет препятствовать желанию к такой деятельности.

Список использованной литературы

1. Генералов И.Г. «Конкурентоспособность»: эволюция подходов к определению / И.Г. Генералов // Современные тенденции в фундаментальных и прикладных исследованиях Вторая Международная научно-практическая конференция: сборник. – Рязань, 2015. – С. 69–72.

2. Соболев В.И. Отраслевые особенности финансов торговых организаций / В.И. Соболев // Экономика и предпринимательство, 2015. – №9–2. – С. 687–693.

3. Гордиенко М.С. Анализ основных направлений налоговой политики Российской Федерации на 2015-2017 гг. / М.С. Гордиенко // Экономика и практический менеджмент в России и за рубежом Материалы II Международной научно-практической конференции. Коломенский институт (филиал) Московского государственного машиностроительного университета: сборник; под ред.: А.Ф. Маруков и др., 2015. – С. 107–113.

4. Гордиенко М.С. Анализ плановых документов бюджетной политики Российской Федерации / М.С. Гордиенко // Проблемный

анализ и государственно-управленческое проектирование, 2013. – Т.6. №5(31). С. 129–143.

5. Жахов Н.В. Концептуальный анализ современных моделей государственного регулирования национальных экономик / Н.В. Жахов // Молодой ученый, 2011. – №2-1. – С. 109–112.

6. Гордиенко М.С. Бюджетная обеспеченность регионов Российской Федерации в 2009-2014 гг. / М.С. Гордиенко // Science Time, 2015. – №5 (17). – С. 101–107.

7. Жарова Е.Н. Уклонение от уплаты налогов: причины, масштабы проявления и методы противодействия / Е.Н. Жарова, М.Ф. Желтова // Молодой ученый, 2013. – №6. – С. 336–339.

8. Гордиенко М.С. Внутренний государственный долг как важнейший стабилизатор бюджетной политики Российской Федерации / М.С. Гордиенко // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент, 2012. – №1. С. 122–136.

9. Гордиенко М.С. К вопросу о мобилизации собственных налоговых источников местных бюджетов / М.С. Гордиенко // Ученые записки Российской Академии предпринимательства, 2015. – №44. С. 58–64.

10. Федоров Д.А. к вопросу об экономических целях общества / Д.А. Федоров // Экономика и социум, 2014. – №3-3(12). С. 492–495.

11. Гордиенко М.С. Финансовая политика на современном этапе / М.С. Гордиенко // Международная торговля и торговая политика, 2011. – №10. С. 36.

УДК: 336.226.11 – 048.78

Маслюченко Руслан Владимирович
магистрант

Научный руководитель: Бибикова Римма Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: ДЕЙСТВУЮЩАЯ СИСТЕМА И НАПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация: в настоящее время перед руководителями Российской Федерации и Луганской Народной Республики стоит задача преобразовать экономику, перевести её на новые рельсы и продвинуться на пути экономического развития в направлении достижения благосостояния каждого гражданина.

Ключевые слова: налоги, подоходный налог, налоговая система, методы государственного регулирования.

Annotation: *to change in Republic an economic situation in the best side possibly only due to perfection of economic mechanism of management investments including the questions of management the real investments of enterprises, namely management the investment projects of enterprises, questions of economic analysis are estimations of efficiency of investment projects.*

Keywords: *taxes, income tax, tax policy, tax system, tax regulation, methods of state regulation.*

В Российской Федерации, ЛНР, как и во всех других государствах мира, существует разветвленная система налогов, взимаемых с собственных граждан, лиц без гражданства и иностранных граждан, именуемых в российском законодательстве обобщенным термином – физические лица [1, 2].

Подоходный налог – основной вид прямых налогов. Исчисляется в процентах от совокупного дохода физических лиц за вычетом документально подтверждённых расходов, в соответствии с действующим законодательством.

Подоходный налог появился в общемировой практике давно и сейчас он действует почти во всех странах мира. Место его рождения – Великобритания.

Однако в 1916 году правительство отдало предпочтение не английской, а прусской системе подоходного налога. Прусская модель представляла собой систему комплексного налогообложения, при которой налогоплательщик был обязан декларировать все источники своих доходов, а государство подходило к налогоплательщику как к участнику всех видов экономической деятельности [3].

Несовершенство налоговой базы по подоходному налогу, наличие большого количества льгот, оставшихся в наследие от советского времени, а также слабое администрирование сбора налога, в свою очередь являлись дестимулирующим фактором полноты сбора налога. Заработная плата, будучи важнейшим элементом в структуре доходов населения, являлась базой не только для обложения подоходным налогом. На рядового налогоплательщика государство возлагало чрезвычайно высокую налоговую нагрузку.

Практика последних лет показала бесперспективность и неэффективность попыток устранения недостатков налоговой системы путем внесения «точечных» изменений в налоговое законодательство. Проблемы могут быть решены исключительно

посредством проведением полномасштабной налоговой реформы направленной, в первую очередь, на достижение баланса интересов государства и налогоплательщиков.

Данный налог является одним из основных источников формирования бюджетов стран, а также эффективным регулятором в социальной сфере.

В настоящее время перед руководителями Российской Федерации и Луганской Народной Республики стоит задача преобразовать экономику, перевести её на новые рельсы и продвинуться на пути экономического развития в направлении достижения благосостояния каждого гражданина. Здесь основной предпосылкой является рациональное подоходное налогообложение физических лиц, которое наиболее приближается к социально-ориентированной товарно-денежной экономике.

Налог на доходы с физических лиц связан с потреблением (принимая, что доход, направленный на потребление, равен разнице между чистым совокупным доходом и налогом на доходы), и он может либо стимулировать потребление, либо сокращать его. Поэтому главной проблемой подоходного налогообложения является достижение оптимального соотношения между экономической эффективностью и социальной справедливостью налога. Другими словами, необходимы такие ставки налога, которые обеспечивали бы максимально справедливое перераспределение доходов при минимальном ущербе интересам налогоплательщиков от налогообложения [4].

Эта проблема осложняется тем, что на разных этапах экономического развития приоритет может отдаваться либо экономической эффективности, либо социальной справедливости, в соответствии, с чем и выбирается шкала налогообложения [5].

Возврат прогрессивной шкалы налогообложения в России мог бы улучшить ситуацию в социальной сфере. Плоская 13%-ная шкала подоходного налога несправедлива по отношению к работникам бюджетной сферы с низкой заработной платой. Для решения социальных задач необходимо ввести прогрессивную шкалу налогообложения.

Плоская шкала налогообложения не привела к существенному увеличению поступления сумм в бюджет точно так же, как капиталы не стали выходить из тени и возвращаться из-за границы. Поступление средств в бюджет должно следовать не только из налогового законодательства, но и из усиления контроля над капиталом.

Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. – М.: Омега-Л, 2009.
2. Закон «О налоговой системе» №357 от 28.12.2015. – Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/2238/>
3. Барулин С.В. Теория и история налогообложения / С.В. Барулин. – М.: Экономистъ, 2008. – 319 с.
4. Гаврилова Т.В. О налоге на доходы физических лиц / Т.В. Гаврилова // Налоговый вестник. –2005. – №2,10,11,12.
5. Ключкова И.В. Налог на доходы физических лиц: практич. пособ. / И.В. Ключкова. – М.: Экзамен, 2016.

УДК 338.124

Мирониченко Анна Константиновна

магистрант

Научный руководитель: Боярская Ольга Владимировна

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

ФОРМИРОВАНИЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация:** рассмотрена сущность и роль финансовой стратегии, её виды. С помощью матрицы финансовых стратегий определены ключевые направления стратегического развития предприятий.*

***Ключевые слова:** финансовая стратегия, доходы предприятия, матрица финансовых стратегий, ресурсы.*

***Annotation:** considers the essence and role of financial strategy, its types. Using the matrix of financial strategies, key areas for strategic development of enterprises have been identified.*

***Keywords:** financial strategy, enterprise income, matrix of financial strategies, resources.*

Актуальность темы исследования обусловлена непростой экономической ситуацией в нашей стране на данный момент. В этих условиях отсутствие разработанной финансовой стратегии, может привести к разрозненным решениям отдельных структур фирмы, что в конечном итоге может привести к резкому снижению эффективности финансовой деятельности предприятия. Финансовая стратегия компании – это генеральный план действий по своевременному

обеспечению предприятия финансовыми ресурсами и по их эффективному использованию. Всесторонне учитывая финансовые возможности предприятия, объективно рассматривая характер внутренних и внешних факторов, она обеспечивает соответствие финансово-экономических возможностей предприятия условиям, сложившимся на рынке продукции.

Над вопросами сущности финансовой стратегии, процесса её формирования и оценки работали такие экономисты как Бланк И.А., Давыдова Л.В. и Ильминская С.А., Хоминич И.П., Баранов В.В., Власова К.Э., Гениберг Т.В., Иванова Н.А., Полякова О.В. и другие.

Можно выделить два вида финансовой стратегии предприятия:

1. Генеральная финансовая стратегия. Стратегия, которая регламентирует финансовую деятельность предприятия, а также её базовые вопросы и направления. Данная стратегия решает задачу формирования финансовых ресурсов по направлениям работы и исполнителям, также в её рамках определяются взаимоотношения с бюджетами на всех уровнях и направления формирования, распределения и использования финансовых ресурсов предприятия [2].

2. Оперативная финансовая стратегия. Данная стратегия предназначена для текущего управления финансовыми ресурсами предприятия, её особенностью является то, что она разрабатывается на основе генеральной финансовой стратегии и представляет её более детально на конкретном промежутке времени. Направления, которые охватывает оперативная финансовая стратегия – это доходы предприятия и выплаты по ценным бумагам, а также расчеты с поставщиками и покупателями [3].

Все возможные виды финансовой стратегии предприятия могут быть представлены в виде матрицы финансовых стратегий.

Матрица финансовых стратегий Франсона и Романа представляет собой стратегическую финансовую модель, использующую в своей основе три основополагающих категории финансового менеджмента, расшифровка и способ расчета которых приведены в табл. 1.

С использованием матрицы финансовых стратегий, определены ключевые направления стратегического развития предприятий:

1. Разработка системы показателей эффективности деятельности, в том числе на основе системы сбалансированных показателей.

2. Разработка и совершенствование системы управления.

3. Совершенствование и инжиниринг бизнес-процессов.

4. Управление рисками.

Таблица 1 – Параметры матрицы финансовых стратегий Франсона и Романа

Категория	Краткое обозначение	Формула расчета
РХД	Результат хозяйственной деятельности.	Прибыль до, уплаты процентов и налогов – Изменение Финансово-эксплуатационных потребностей – Производственные инвестиции + Обычные продажи имущества.
РФД	Результат финансовой деятельности.	Изменение заемных средств – Финансовые издержки по заемным средствам – Налог на прибыль – (Дивиденды + Другие доходы финансовой деятельности).
РФХД	Результат финансово-хозяйственной деятельности.	РФД + РХД

Сформулированную интегральную стратегию компании можно достичь разными путями: стратегическими альтернативами. Под стратегической альтернативой понимается вариант траектории движения из текущего состояния в запланированное. Собственники и топ-менеджеры формируют два-три ранжированных списка основных работ из перечня возможных направлений развития компании. Окончательный выбор альтернативы (стратегии компании) делают собственники и топ-менеджеры компании.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – К.: Эльга, 2011.
2. Ананидзе М.Г. Виды, цели и процесс разработки финансовой стратегии организации / М.Г. Ананидзе // Молодой ученый, 2015. – №7. – С. 336–338.
3. Левина Л.Ф. Теория инвестиционных решений / Л.Ф. Левина // Менеджмент в России и за рубежом, 2000. – №5. – С. 84–105.
4. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров. – СПб., 2008.

Мухин Владимир Константинович

студент

Научный руководитель: Коршик Людмила Васильевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

***Аннотация:** управление денежными потоками является одним из важнейших элементов в процессе его финансовой деятельности. Система управления, созданная с учётом изложенных в этой научной работе принципов, является эффективной, создает основу высоких темпов развития предприятия и достижения главной цели предприятия – получение прибыли или социально-экономического эффекта*

***Ключевые слова:** денежный поток, управление денежными потоками, принцип информативной достоверности, принцип обеспечения сбалансированности, принцип обеспечения эффективности, принцип обеспечения ликвидности*

***Annotation:** cash flow management is one of the most important elements in the process of its financial activity. The management system, created taking into account the principles outlined in this scientific work, is effective, creates the basis for high rates of enterprise development and achievement of the main goal of the enterprise – profit or socio-economic effect*

***Keywords:** cash flow, cash flow management, the principle of informative reliability, the principle of balancing, the principle of ensuring efficiency, the principle of ensuring liquidity.*

В современных условиях управление денежными потоками предприятия является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью. Оно позволяет решать разнообразные задачи финансового менеджмента и подчинено его главной цели – максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и будущем периодах.

Управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств предприятия, и организацией их оборота [1, с. 130].

Процесс управления денежными потоками предприятия базируется на определенных принципах, основными из которых являются:

– принцип информативной достоверности. Как и каждая управляющая система, управление денежными потоками предприятия должно быть обеспечено необходимой информационной базой. Создание такой информационной базы представляет определенные трудности, так как прямая финансовая отчетность, базирующаяся на единых методических принципах бухгалтерского учета отсутствует. Определенные международные стандарты формирования такой отчетности начали разрабатываться с 1971 года и по мнению многих специалистов еще далеки от завершения (хотя общие параметры таких стандартов уже утверждены, они допускают вариативность методов определения отдельных показателей принятой системы отчетности). Отличия методов ведения бухгалтерского учета в ЛНР от принятых в международной практике еще больше усложняют задачу формирования достоверной информационной базы управления денежными потоками предприятия. В этих условиях обеспечение принципа информативной достоверности связано с осуществлением сложных вычислений, которые требуют унификации методических подходов.

– принцип обеспечения сбалансированности. Управление денежными потоками предприятия имеет дело со многими их видами и разновидностями, рассмотренными в процессе их классификации. Их подчиненность единым целям и задачам управления требует обеспечения сбалансированности денежных потоков предприятия по видам, объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков предприятия в процессе управления ими.

– принцип обеспечения эффективности. Денежные потоки предприятия характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к формированию значительных объемов временно свободных денежных активов предприятия. По существу, эти временно свободные остатки денежных средств носят характер непроизводительных активов (до момента их использования в хозяйственном процессе), которые теряют свою стоимость во времени, от инфляции и по другим причинам. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении эффективного их использования путем осуществления финансовых инвестиций предприятия.

– принцип обеспечения ликвидности. Высокая неравномерность отдельных видов денежных потоков порождает временный дефицит денежных средств предприятия, который отрицательно сказывается на уровне его платежеспособности. Поэтому в процессе управления денежными потоками необходимо обеспечивать достаточный уровень их ликвидности на протяжении всего рассматриваемого периода. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода. С учетом рассмотренных принципов организуется конкретный процесс управления денежными потоками предприятия.

Таким образом, эффективная система управления денежными потоками, организованная с учетом изложенных принципов, создает основу высоких темпов развития предприятия, сбалансированности объемов основных видов его хозяйственной деятельности, достижения высоких конечных результатов этой деятельности и постоянного роста его рыночной стоимости.

В перспективе для нашего региона предприятиям стоит обратить особое внимание на принцип обеспечения ликвидности, и прибегнуть к моделям Баумола и Миллера-Орра, которые предполагают вложение свободных денежных средств в высоколиквидные ценные бумаги, чтобы в дальнейшем при необходимости быстро их реализовать и пополнить свой объем денежных средств.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с.
2. Михалев О.В. Финансовый менеджмент: учеб. пос. для студентов ВУЗов, экономических специальностей нефинансового профиля / О.В. Михалев, А.И. Ковалев, Т.А. Шпилькина. – О.: ОмГПУ, 2003. – 89 с.
3. Рогова Е.М. Финансовый менеджмент: учебник / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко. – М., 2011. – 540 с.

Паршутин Михаил Владимирович

магистрант

Научный руководитель: Спорняк Светлана Александровна

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТНУЮ СИСТЕМУ РФ

***Аннотация:** Рассмотрена динамика поступления налогов по уровням бюджета, динамика налоговых поступлений в консолидированный бюджет и структура поступлений в федеральный бюджет. Выявлены изменения и тенденция налоговых поступлений в бюджетную систему РФ.*

***Ключевые слова:** налоговые поступления, бюджет, консолидированный бюджет, федеральный бюджет.*

***Annotation:** The dynamics of tax receipts according to budget levels, dynamics of tax revenues into the consolidated budget and structure of proceeds to the federal budget are considered. The changes and the trend of tax revenues to the budget system of the Russian Federation are revealed.*

***Keywords:** tax revenues, budget, consolidated budget, federal budget.*

В современных условиях одним из важнейших рычагов, регулирующих финансовые взаимоотношения предприятий с государством в условиях перехода к рыночному хозяйству, становится налоговая система. Она призвана обеспечить государство финансовыми ресурсами, необходимыми для решения важнейших экономических и социальных задач. Рассмотрим показатели налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации за период 2015–2017 гг.

На основании предоставленных официальных данных в таблице, можно сделать вывод, что общая величина поступлений с 2016 года, в сравнении с 2015 годом увеличилась. Изменения составили:

– консолидированный бюджет РФ в 2016 г. увеличился на 649,6 млрд, темп роста равен 105%, за 9 месяцев 2017 темп роста составил 119,3%;

– федеральный бюджет в 2016 г. увеличился на 48,6 млрд рублей и темпы роста равен 100,7% не значительное

увеличение, а в 2017 г. увеличился на 31,7%, это говорит о хорошей динамике;

– в консолидированные бюджеты субъектов РФ значимое увеличение поступлений, они составили 645,9 в 2016 г., а темп роста 109,4%, а за 9 месяцев 2017 г. – 107,6%.

Рассмотрим поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2015-2017 гг.

Таблица 1 – Поступления по уровням бюджета за 2015–2016 гг., млрд руб.

Вид бюджета	2015 г.	2016 г.	2016 г. к 2015 г.	9 месяцев		
				2016 г.	2017 г.	2017 г. к 2016 г.
Консолидированный бюджет	13 788,3	14 482,9	105,0	10529,7	12558,6	119,3
Федеральный бюджет	6 880,5	6 929,1	100,7	5110,9	6729,9	131,7
Консолидированные бюджеты субъектов РФ	6 907,8	7 553,7	109,4	5418,9	5828,7	107,6

По данным табл. 2 видно, что в целом поступления по видам налогов в консолидированный бюджет в 2016 г. имеют положительную динамику. В статье налог на добычу полезных ископаемых произошло уменьшение налоговых поступлений на 297,4 млрд руб. Это может быть связано с изменением объема добываемых полезных ископаемых и т.д.

Остальные показатели показывают увеличение.

Таблица 2 – Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет РФ за 2015–2017 гг., млрд руб. [3]

Вид бюджета	2015 г.	2016 г.	2016 г. г 2015 г.	9 месяцев		
				2016 г.	2017 г	2017 г. к 2016 г.
Налог на прибыль	2598,8	2770,2	106,6	2136,1	2482,0	116,2
НДПИ	3226,8	2929,4	90,8	2094,0	2934,0	140,1
НДФЛ	2806,5	3017,3	107,5	2102,3	2267,4	107,9
НДС	2448,3	2657,4	108,5	2002,7	2322,7	116,0
Акцизы	1014,4	1293,9	127,6	951,0	1127,1	118,5
Имущественные налоги	1068,4	1116,9	104,5	722,3	810,7	112,2

На увеличение налога на доходы физических лиц за 2015-2016 гг. на 211,3 млрд руб., повлиял рост заработной платы населения Российской Федерации и уменьшение теневой экономики в отрасли заработной платы.

На увеличение налога на прибыль за 2015-2015 гг. на 171,4 млн руб., могли повлиять такие факторы, как увеличение экспортной выручки, либо за счёт положительных курсовых ризниц.

Налог на добавленную стоимость в разрезе за 2015-2016 гг. увеличился на 209,1 млрд руб., за счёт увеличения налоговой базы.

В 2016 году увеличились поступления от акцизов на 279,5 млрд руб., за счёт увеличения ставок акцизов на алкоголь, табак, нефтепродукты и другое.

За 9 месяцев 2017 г. наблюдается тенденция увеличения всех налогов.

Таким образом, за период 2015-2017 гг. прослеживается динамика к увеличению налоговых поступлений по налогам и сборам в консолидированный бюджет Российской Федерации.

Список использованной литературы

1. Официальный сайт федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn77/>

Передериева Светлана Александровна

к. э. н., доцент

Ахмедова Карина Марифовна

магистрант

Луганский национальный аграрный университет

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Аннотация: раскрыто содержание и цель банковского финансового менеджмента. Обобщены основные направления финансового менеджмента в банке. Рассмотрено управление ликвидностью банков в контексте основной задачи финансового менеджмента.

Ключевые слова: банковский финансовый менеджмент, обеспечение прибыльности деятельности, управление ликвидностью.

Annotation: maintenance and aim of bank financial management are exposed. Basic directions of financial management are generalized in a bank. A management is considered by liquidity of banks in the context of basic task of financial management.

Keywords: bank financial management, providing of profitability of activity, management by liquidity.

Содержанием банковского финансового менеджмента является обеспечение процесса всеми необходимыми ресурсами и организация технологического цикла в целом, то есть: разработка и усовершенствование банковских технологий, обеспечение необходимого уровня банковских продуктов и услуг, выполнение всех видов банковских операций, материально-техническое оснащение для осуществления банковской деятельности, рациональное обеспечение персоналом, поддержка ликвидности и прибыльности банка [3, с.62].

Конечная цель банковского менеджмента – обеспечение прибыльности в деятельности банка путем рациональной организации производственного процесса, включая управление банком и развитие технико-технологической базы, а также эффективное использование кадрового потенциала при одновременном повышении квалификации, творческой активности и лояльности каждого работника. Прибыль создает гарантии для дальнейшего функционирования банка, поскольку только прибыль и его накопления в виде различных фондов

дает возможность ограничивать и преодолевать риски, связанные с функционированием банка не только теперь, но и в будущем [2, с. 36].

Банковский финансовый менеджмент включает значительное количество направлений (рис.1).



Рис.1 – Направления финансового менеджмента в коммерческом банке

Большинство из составляющих финансового менеджмента – банковская политика и стратегическое планирование, управление активами и пассивами, управление ликвидностью и рисками – играют решающую роль в деятельности банка, другие – информационный менеджмент – являются второстепенными, которые обеспечивают эффективность первых [1, с. 29].

Погашение обязательств перед клиентами, обеспечение потребностей в ликвидных средствах и, как следствие сохранения доверия клиентов и даже самосохранения банка – основные цели приоритетного направления финансового менеджмента – управление ликвидностью.

Основными источниками спроса ликвидных средств является изъятие денег с депозитов; выплата дивидендов акционерам; операционные расходы; выплата налогов; расходы, связанные с обслуживанием привлеченных не депозитных ресурсов, заявки на предоставление кредитов.

Управление ликвидностью банков, в первую очередь, зависит от вида и свойств кредитов, которые её обеспечивают [4, с. 51]. Агрессивная политика получения максимальной прибыли приводит к резкому снижению уровня ликвидности. Сохранение в ликвидной форме части активов снижает рентабельность работы банка.

Координация между привлечением средств и ликвидных активов в большинстве случаев создает предпосылки для выполнения банком обязанностей как текущих, так и будущих.

Резервы обеспечения ликвидности можно разделить на несколько уровней. К первому относятся обязательные резервы, средства на корреспондентских счетах в других банках, денежная наличность и чеки, другие платежи, которые находятся в процессе инкассации. Ко второму – доходные активы, которые с минимальной задержкой и незначительным риском могут быть трансформированы в существующие средства, а также кредиты в других финансовых учреждениях. Каждый банк, учитывая специфику своей работы и характеристики функционирования клиентуры должен самостоятельно определять собственные рациональные показатели ликвидности для повышения эффективности функционирования.

Список использованной литературы

1. Бабичева Ю.А. Банковское дело / Ю.А. Бабичева – М.: Экономика, 2010. – 230 с.
2. Коробов Ю.И. Банковское дело / Ю.И. Коробов – М: ИНФРА-М, 2009. – 196 с.
3. Лаврушин О.И. Основы банковского менеджмента / О.И. Лаврушин. – М: Инфра-М, 2009. – 250 с.
4. Леонтьев В.Е. К вопросу о сущности и классификации банковских рисков / В.Е. Леонтьев, С.Г. Привалова // Управленец, 2014. – №1/47. – С. 26–35.

УДК 338.516

Передериева Светлана Александровна

к. э. н., доцент

Кириченко Яна Михайловна

магистрант

Луганский национальный аграрный университет

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: устойчивое финансовое состояние предприятия формируется в процессе всей его производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому диагностику и оценку финансового состояния можно объективно осуществить не через один, даже самый важный показатель, а только с помощью комплекса, системы

показателей, которые детально и всесторонне характеризуют хозяйственное положение предприятия.

Ключевые слова: диагностика финансового состояния, система показателей, влияние факторов, формирование информации.

Annotation: *the stable financial condition of the enterprise is formed in the course of all its production and economic activities. Therefore, the assessment of the financial state can be objectively implemented not through one, even the most important indicator, but only with the help of a complex, a system of indicators that detail the comprehensive economic situation of the enterprise.*

Keywords: *diagnostics of the financial condition, the system of indicators, the influence of factors, the formation of information.*

Выбор базовой системы направлений диагностики определяет и систему показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия. Существует множество подходов к группам показателей для оценки финансового состояния предприятия, которые предлагают различные авторы [1-5]. Исследуя отечественную и зарубежную литературу можно представить следующий набор «координат» характеристик предприятия (табл. 1).

В зависимости от целей и задач диагностики в каждом конкретном случае выбирают оптимальный комплекс показателей и направлений анализа финансового состояния предприятия. Следует подчеркнуть, что все показатели финансового состояния предприятия находятся во взаимосвязи и взаимообусловленности. Поэтому оценить реальное финансовое состояние предприятия можно только на основе использования определенного комплекса показателей с учетом влияния различных факторов на соответствующие показатели.

У каждого из партнеров предприятия – акционеров, банков, налоговых администраций – свой критерий экономической целесообразности. Для обеспечения функционирования и выживаемости предприятия в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, на основании доступной отчетно-учетной информации, уметь реально оценивать и выявлять тенденции, угрозы, вектор развития деятельности предприятия.

Таблица 1 – Обобщение показателей диагностики финансового состояния предприятия по авторам

Показатели	Ковалев А. П.	Стоянова Е. С.	Быкадорова В. П., Алексеева Д. П.	Мозенков В. В.	Зятковский И. В.	Поддериогин А. М.	Паргин Г. В., Загородный А. Г.	Боди, ЗВИ, Мертон, Роберт	М. Бертон, Р. Найт	Шим Джей К., Сигел Джоэл Т.	Ефимова Ф. Ф., Костырко Л. А.,
Показатели прибыльности	+					+	+				+
Показатели рентабельности	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+
Показатели рыночной устойчивости	+										
Показатели ликвидности	+		+	+	+	+		+	+	+	+
Показатели платежеспособности	+		+		+	+				+	+
Показатели чистого денежного потока		+									+
Показатели структуры капитала предприятия		+									+
Показатели имущественного положения				+	+	+	+				+
Показатели деловой активности			+	+	+	+	+	+	+		+
Отрицательные статьи баланса				+							+
Показатели состава активов и затрат		+									
Показатели кредитоспособности						+					
Финансовые результаты деятельности					+						+
Оценка акционерного капитала						+	+				
Показатели финансовой устойчивости			+								+
Финансовый рычаг								+	+		+
Показатели рыночной структуры								+			
Коэффициенты рыночной стоимости акций										+	

Особенность выбора базовой системы показателей зависит от важности выбранных понятий, от конъюнктуры рынка, общей экономической ситуации и отраслевого типа предприятия.

Список использованной литературы

1. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2012. – 198 с.
2. Крейнина Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / Н. Крейнина. – М.: ИКЦ В «ДисВ», 2011. – 350 с.
3. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пос. для ВУЗов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – под редакцией Н.П. Любушина – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 422 с.
4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: седьмой вид / Г.В. Савицкая – Минск: ОАО В «Новое знание», 2009. – 322 с.
5. Шеремет А.Д. Анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 430 с.

УДК 336.647/.648

Передериева Светлана Александровна

к. э. н., доцент

Феденчук Андрей Васильевич

магистрант

Луганский национальный аграрный университет

СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

***Аннотация:** раскрыты теоретические подходы к формированию и использованию финансовых ресурсов предприятия, отображена их экономическая сущность и источники формирования, а также рассмотрен процесс управления финансовыми ресурсами на предприятии.*

***Ключевые слова:** финансовые ресурсы, предприятие, финансовое положение.*

***Annotation:** theoretical approaches to the formation and use of financial resources of the enterprise are disclosed, their economic essence*

and sources of formation are reflected, as well as the process of managing financial resources in the enterprise.

Keywords: *financial resources, financial activities of enterprises, financial position.*

Оптимальное размещение финансовых ресурсов предприятия – это сложный и комплексный процесс, суть которого заключается в поиске и реализации на практике наиболее эффективных решений по формированию, распределению и использованию финансовых ресурсов при выборе наилучших форм их организации с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности. Ведь предприятие должно больше зарабатывать, получать прибыли и рационально распоряжаться результатами деятельности. Однако два указанных пути – «зарабатывать» и «распоряжаться заработанным» – не равнозначны. Поэтому необходимо помнить, что базой устойчивого финансового положения производственной отрасли в течение длительного времени является получаемая прибыль. При формировании и оптимизации размещения финансовых ресурсов необходимо стремиться прежде всего к своевременному обеспечению финансирования по своим обязательствам, финансовой стабильности, социального развития, а это достигается благодаря процессу планирования показателей деятельности отрасли, сущность которого рассмотрим в следующем подразделе.

Эффективное управление финансовыми ресурсами осуществляется в рамках финансового механизма [1, с.64]. Для эффективного функционирования механизма управления финансовыми ресурсами, по нашему мнению, нужно учитывать следующие принципы: законности управленческих действий; целесообразности принятия решений по управлению финансовыми ресурсами; эффективность принимаемых управленческих решений; учета субъектами управления конъюнктуры рынка и риска; максимизация рентабельности.

Структура финансового механизма предусматривает совокупность взаимосвязанных трех уровней. На первом (определяющем) уровне действуют финансовые методы; функционирование финансовой системы на втором уровне обеспечивают финансовые инструменты, а на третьем уровне действуют финансовые рычаги.

Рычагами, которые выполняют регулирующие функции, являются налоги, обязательные платежи, нормы амортизационных

отчислений, нормы использования средств в бюджетных учреждениях и финансовые санкции (штрафы, пеня).

Существующий в настоящее время финансовый механизм развития отраслей и регионов предусматривает поиск, привлечение и эффективное использование финансовых ресурсов и организационно-управленческих принципов, методов и форм их влияния на развитие производства.

Основными задачами совершенствования финансового механизма производственной отрасли являются:

1) создание предпосылок для дальнейшего развития рыночных отношений;

2) обеспечение рациональных пропорций распределения и перераспределения бюджетных средств;

3) научно обоснованное финансовое планирование и прогнозирование объемов централизованных и децентрализованных финансовых ресурсов, их распределения и использования;

4) повышение результативности финансового контроля на отраслевом региональном и государственном уровнях;

5) совершенствование механизма действия финансовых рычагов, стимулов и санкций;

б) адекватное правовое и нормативное обеспечение функционирования финансового механизма.

Список использованной литературы

1. Андрюшин С.А. Научные основы предприятия системы управления финансовыми ресурсами / С.С. Андрюшин // Финансы, 2016. – №4. – С. 64.

2. Козенкова Т.А. Финансовые отношения в интегрированных предпринимательских структурах. Понятие, виды, особенности / Т.А. Козенкова // РЭЖ. – 2014. – №1. – С. 14.

3. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон; пер. с англ. М.Павловой. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 320 с.

Погребная Екатерина Андреевна

студент

Научный руководитель: Агеева Анна Александровна

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** одним из основных направлений повышения эффективности капитальных вложений предприятий является чрезмерная длительность инвестиционного процесса, что снижает эффективность капитальных вложений и уменьшает пополнение национального дохода за счет вложенных в дело инвестиций длительности производственного цикла.*

***Ключевые слова:** инвестиции, основные фонды, капитал, эффективность.*

***Annotation:** one of basic directions of increase efficiency of capital investments of enterprises is excessive duration of investment process, that reduces efficiency of capital investments and diminishes addition to the national income due to the investments of duration of production cycle inlaid in business.*

***Keywords:** investments, capital assets, capital, efficiency.*

Принципиально новые безотходные и экологически чистые технологии часто «не вписываются» в действующие предприятия и поэтому требуется выход на новые площадки. Поэтому нужно использовать форму «новое строительство», конечно, при высокой эффективности инвестиций.

Для того чтобы обновление основных производственных фондов проходило циклично (каждые 5–10 лет), нужно решить проблему организации инвестиционного процесса – сжать его во времени. Это значит, что каждый этап или стадия разработки проекта, строительства, освоения на полную проектную мощность производственных объектов должны осуществляться в строго регламентированные сроки, а общий срок реализации инвестиционного проекта (программы) должны быть в два-три раза меньше тех сроков, в течение которых осуществляется строительство в последние десятилетия. Это большая экономическая проблема, так как чрезмерная длительность инвестиционного процесса снижает

эффективность капитальных вложений и уменьшает пополнение национального дохода за счет вложенных в дело инвестиций.

Сжатие инвестиционного процесса во времени или интенсификация инвестиционного процесса – это сокращение сроков разработки предпроектных материалов, проектов, строительства и обеспечение работы производственных объектов на полную проектную мощность с определенными проектными показателями или еще более высокими экономическими результатами.

Эффективное использование принципа совмещения процессов проектирования и строительства во времени, возможно, при системе управления, обеспечивающей взаимодействие и координацию усилий всех участников инвестиционного процесса. Это успешно достигается при интеграции процессов проектирования и строительства в единой организационной структуре – проектно-строительной фирме [2].

Последняя стадия инвестиционного процесса – освоение новой производственной мощности до уровня проектных технико-экономических показателей. К этому времени складывается такая ситуация: инвестиции вложены, производственный объект готов к работе, начинается его освоение. Иногда этот процесс проходит очень интенсивно, производя новую продукцию соответствующего количества и качества, предприятие получает доход от вложенных инвестиций в установленные ранее сроки.

Иногда складывается неприятная ситуация – продолжительное время производственный коллектив не может освоить новые мощности по количественным и качественным технико-экономическим показателям, что приносит убытки на протяжении длительного времени. Чтобы избежать таких потерь к пуску новых мощностей, нужно готовить кадры заранее: проводить стажировки рабочих кадров на аналогичных предприятиях отрасли в стране, а если это требуется, то и за рубежом. В пусковой период на предприятии должны присутствовать представители проектной организации, НИИ, разрабатывавшего технологию, представители конструкторской организации. На объектах, где дирекция строящегося предприятия позаботилась о сокращении периода освоения нового объекта и получении от него ожидаемой отдачи, успех мероприятия гарантирован. Сокращение сроков инвестиционного процесса по каждому строящемуся объекту и обеспечение предусмотренной от него проектом отдачи (нужной экономике страны продукции, повышенной производительности труда и предусмотренного проектом дохода) задача большой экономической важности [2].

Как известно, всякий рост производительности труда, в конечном счете, сводится к экономии, или, по выражению К. Маркса, к сбережению рабочего времени.

Важным вопросом инвестиционного проекта является выбор наиболее эффективной формы организации действующего или нового предприятия (специализация, кооперирование, диверсификация, комбинирование, концентрация). Тенденция развития отрасли и рекомендации использования организационных форм должны быть выполнены в отдельных работах (прогнозах, схемах, строительных нормативах и т.п.) и рекомендованы к использованию при разработке ТЭО и инвестиционных проектов. Выбор лучшего варианта должен быть доказан экономически. Район и место размещения новых производственных мощностей во многих ситуациях выбираются с помощью экономико-математических методов по группе предприятий на перспективный период [1].

Нужно изучать положительный и отрицательный опыт организации производства в предшествующие периоды нашей экономики. Лучшее из этого опыта следует полнее использовать в практике развития производительных сил.

Список использованной литературы

1. Максютов А.А. Бизнес-план предприятия: финансовый бюджет: учеб.-практич. пос. / А.А. Максютов. – М.: Приор, 2009.
2. Окунев Д.И. Управление на предприятии / Д.И. Окунев // Экономика и право, 2008. – №12.

УДК 658.15-027.236-047.44

Поправка Инна Владимировна
студент

Научный руководитель: Агапова Татьяна Александровна
ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в условиях финансового кризиса и дефицитности оборотных активов наличие финансовых ресурсов является одним из определяющих факторов развития предприятий, а эффективность деятельности предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в

активы, превратятся в реальные деньги. Именно поэтому важным является эффективное управление собственным капиталом.

Ключевые слова: *собственный капитал, управление собственным капиталом, финансовая устойчивость.*

Annotation: *in the conditions of financial crisis and deficit of current assets availability of financial resources is one of the determining factors of development of the enterprises, and efficiency of activity of the enterprise is directly dependent on how quickly the funds invested in assets that will turn into real money. That is why it is important to effectively manage your own capital.*

Keywords: *equity, management of own capital, financial stability.*

В современных условиях хозяйствования, несмотря на процессы глобализации отечественных экономик отдельных стран, достаточно актуальным является вопрос обеспечения конкурентоспособности и экономического роста предприятий. Современные мировые экономические тенденции свидетельствуют, что в условиях высокого уровня финансовых рисков, влияния кризисных факторов на деятельность хозяйственных субъектов, одной из главных проблем функционирования предприятий является обеспеченность необходимыми ресурсами, в частности финансовыми. Отсутствие достаточного объема финансовых ресурсов влечет за собой финансовый дисбаланс, потерю должного уровня конкурентоспособности и напоследок банкротство предприятий. Одним из главных условий существования и экономического роста любого предприятия является наличие собственного капитала.

В процессе управления собственным капиталом предприятия весьма важным является осуществление анализа эффективности его формирования и использования, который является основой для выявления направлений повышения уровня конкурентоспособности. На современном этапе существует множество подходов исследования эффективности формирования и использования собственного капитала. В теории финансового менеджмента в зависимости от используемых методов различают следующие основные системы для анализа эффективности использования собственного капитала на предприятии: горизонтальный анализ; вертикальный анализ; сравнительный анализ, анализ коэффициентов; интегральный анализ [1-2].

Горизонтальный (трендовый) финансовый анализ собственного капитала предполагает изучение динамики отдельных составляющих и собственного капитала в целом во времени. В использовании этой

системы анализа рассчитываются темпы роста (прироста) собственного капитала и его составляющих за несколько периодов и определяются общие тенденции их изменения.

Вертикальный (структурный) финансовый анализ базируется на структурном разложении отдельных составляющих собственного капитала предприятия. В процессе осуществления этого анализа рассчитывается удельный вес отдельных составляющих собственного капитала в его общей стоимости. В целом собственный капитал предприятия на сегодня в соответствии с финансовой отчетностью состоит из зарегистрированного (паевого) капитала, добавочного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли (непокрытого убытка), неоплаченного и изъятого капитала [3].

Сравнительный финансовый анализ базируется на сравнении значений отдельных групп показателей, которые есть между собой аналогичными. При использовании этого анализа для оценки собственного капитала рассчитываются размеры абсолютных и относительных отклонений собственного капитала в целом и отдельных его составляющих.

Анализ финансовых коэффициентов (R-анализ) базируется на расчете соотношения различных абсолютных показателей финансовой деятельности предприятия между собой. В процессе использования этой системы анализа определяются различные относительные показатели, характеризующие результативность использования капитала предприятия и уровень его финансовой устойчивости [3].

Показатели эффективности использования собственного капитала характеризуют его способность генерировать необходимую прибыль в процессе хозяйственной деятельности предприятия и определяют общую эффективность его использования. Основными показателями, которые характеризуют способность предприятия самостоятельно финансировать свою деятельность и не зависеть от внешних источников финансирования, являются [4]: коэффициент финансовой независимости, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент концентрации привлеченного капитала, коэффициент финансового риска. С помощью анализа коэффициентов можно точнее оценить, насколько предприятие использует собственный капитал.

Следующим методом анализа показателей собственного капитала является интегральный, который базируется на расчете следующих показателей: рентабельности продукции, рентабельности продаж, рентабельности всего капитала предприятия, и воспроизводит эффективность использования капитала, вложенного в деятельность

предприятия на длительный период, рентабельность инвестиций в капитал [5].

Следовательно, одной из основных категорий эффективности деятельности предприятия является собственный капитал. Анализ эффективности использования его на предприятии осуществляется при помощи ряда методик и расчета основных показателей, которые демонстрируют эффективность использования собственного капитала. В частности установлено, что одним из самых эффективных методов анализа управления собственным капиталом является интегральный. В дальнейших исследованиях будет рассматриваться и изучаться механизм эффективности использования собственного капитала за счет увеличения нераспределенной прибыли предприятия.

Список использованной литературы

1. Лахтионова Л.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования: монография / Л.А. Лахтионова. – К: КНЭУ, 2001. – 387 с.
2. Базилинская А.Я. Финансовый анализ: теория и практика: учеб. пос. / А.Я. Базилинская. – К.: ЦУЛ, 2009. – 328 с.
3. Поддериогин А.М. Финансы предприятий [Электронный ресурс]: учебник / А.М. Поддериогин. – 6-е изд., перераб. и доп. – К.: КНЭУ, 2006. – Режим доступа: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/fp/str/21.html>.
4. Лагун Н.И. Теоретическая характеристика основных методических аспектов проведения анализа финансового состояния / Н. И. Лагун, 2008. – №3. – С. 33–37.
5. Обущак Т.А. Сущность финансового состояния предприятия / Т.А. Обущак // Актуальные проблемы экономики, 2007. – №9. – С. 92–100.

УДК: 330.322 – 026.451 (477.61)

Пушкарева Алиса Юрьевна

студентка

Научный руководитель: Миндрус Светлана Васильевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЛНР

***Аннотация:** изменить в Луганской Народной Республике экономическую ситуацию в лучшую сторону возможно только за счет совершенствования экономического механизма управления инвестициями, включая вопросы управления реальными инвестициями предприятий, а именно управления инвестиционными проектами предприятий.*

***Ключевые слова:** инвестиции, предприятия, капитал, эффективность.*

***Annotation:** change in the Lugansk People's Republic for the better is possible only due to the improvement of the economic mechanism of investment management, including the management of real investment of enterprises, namely, the management of investment projects of enterprises.*

***Keywords:** investments, enterprises, capital, efficiency.*

Луганская Народная Республика это молодое развивающееся государство. И вопросам привлечения инвестиций уделяется много внимания. Это выражается в Законе Луганской Народной Республики «Об инвестиционной деятельности» от 07 марта 2017 года [1].

Мы живем в период кардинальных перемен в экономической жизни всего мира. Никогда еще столь быстро не обновлялись технологии.

До начала военных действий Донбасс был крупнейшим промышленным регионом. Огромное количество сырья и товаров экспортировалось в более чем 120 стран мира. Регион давал 20% валового внутреннего продукта Украины.

Сейчас характерной чертой хозяйственного комплекса Республики является сочетание промышленности с развивающимся сельским хозяйством.

Наша главная задача – максимальная реализация потенциала Республики. Для этого необходимо увеличить выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью.

Традиционно инвестиционно-привлекательной для нашей территории отраслью с уникальным потенциалом и выдающимся прошлым является машиностроение. В структуре машиностроения всегда преобладали энерго- и материалоемкие подотрасли, ориентированные преимущественно на выпуск средств производства для тяжелой индустрии (машин и оборудования для металлургии, добывающей промышленности и строительства, железнодорожного подвижного состава, промышленного холодильного и вентиляционного оборудования, электродвигателей и генераторов, насосов и компрессоров). Большинство машиностроительных предприятий Республики имеют в своем распоряжении уникальное оборудование и технологии, востребованные не только на внутреннем рынке, но и предприятиями Российской Федерации и зарубежья.

Особое внимание на привлекательность Республики для отечественных и зарубежных инвесторов с учетом имеющихся сельскохозяйственных ресурсов. Здесь у Республики огромный, но еще нераскрытый потенциал. Разрабатываются республиканские программы по развитию свиноводства, теплиц, садов. Конечно, сельское хозяйство относится к сфере, где инвестиции не могут дать быструю прибыль. Будущие доходы относятся скорее к «длинным» деньгам, то есть долгосрочным инвестициям. Однако продукция сельского хозяйства – это еще и ресурсная база для пищевой промышленности, и, как следствие, рост сельского хозяйства сопровождается ростом пищевой промышленности.

Не менее привлекательным направлением для инвесторов может стать производство кормов, удобрений, средств защиты растений, которые зачастую имеют больший уровень рентабельности при меньшем уровне риска, нежели вложения в сферу растениеводства и животноводства.

Можно еще много приводить примеров отраслей, которые вызывают интерес. Это химическая, фармацевтическая, строительная и многие другие.

И без сомнения инвестиции в эти сферы будут набирать обороты.

Но нельзя направлять все усилия на привлечение иностранных инвесторов. Ведь всем хорошо известно, что лучший инвестор – это внутренний инвестор, у которого есть все возможности для зарабатывания и приумножения денег внутри Республики.

Изменить ситуацию в лучшую сторону возможно только за счет совершенствования экономического механизма управления инвестициями включая вопросы управления реальными инвестициями предприятий, а именно управления инвестиционными проектами

предприятий, вопросы экономического анализа – оценки эффективности инвестиционных проектов.

Экономическим побудительным мотивом и качественным признаком инвестирования средств является получение дохода, прибыли на них. К инвестициям относятся только те вложения, которые преследуют своей целью получение прибыли, увеличение объема капиталов.

Список использованной литературы

1. Закон Луганской Народной Республики «Об инвестиционной деятельности» от 07 марта 2017 года».

2. Риск-анализ инвестиционного проекта: учебник для ВУЗов; под ред. М.В. Грачевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 362 с.

УДК 338.2-047.44

Самарина Екатерина Александровна

студент

Научный руководитель: Спорняк Светлана Александровна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАПИТАЛЬНЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ

Аннотация: рассмотрены понятие, источники финансирования, особенности анализа капитальных вложений в бюджетной организации. Выявлены направления эффективного управления капитальными вложениями.

Ключевые слова: капитальные вложения, бюджетная организация, управление.

Annotation: concepts, sources of financing, features of the analysis of capital investments in the budgetary organization are considered. Directions of effective management of capital investments are revealed.

Keywords: capital investments, budget organization, management.

Капитальные вложения или долгосрочные инвестиции связаны с осуществлением нового капитального строительства, а также реконструкции, расширения и технического перевооружения действующих предприятий и объектов непродуцированной сферы, приобретением зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и других отдельных объектов (или их частей) основных средств, приобретением земельных участков и объектов природопользования, приобретением и созданием активов

нематериального характера (патентов, лицензий, программных продуктов, научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ и др.)

В законодательстве Российской Федерации капитальные вложения определены как инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты. В деятельности государственных учреждений затраты на капитальные вложения носят разовый характер, но при этом, с учетом высокой стоимости большинства объектов основных средств (особенно объектов недвижимого имущества), занимают существенную долю в структуре расходов. Учитывая необходимость наличия основных средств для любого учреждения, длительный срок их полезного использования, высокую самостоятельность при осуществлении расходов бюджетными и, особенно, автономными учреждениями, законодатель установил особый порядок финансирования капитальных вложений в объекты государственной собственности [3].

Действующее законодательство выделяет 4 основных источника финансирования деятельности государственных и муниципальных учреждений: смета доходов и расходов; субсидии (на выполнение государственного либо муниципального задания и на иные цели); бюджетные инвестиции; доходы от приносящей доход деятельности.

Задачами бухгалтерского учета капитальных вложений являются: своевременное, полное и достоверное отражение всех произведенных расходов при строительстве объектов по их видам и учитываемым объектам; обеспечение, контроля за ходом выполнения строительства вводом в действие производственных мощностей и объектов основных средств; правильное определение и отражение инвентарной стоимости вводимых в действие и приобретенных объектов основных средств, земельных участков, объектов природопользования и нематериальных активов; осуществление контроля за наличием и использованием источников финансирования долгосрочных инвестиций, а также своевременное и полное и точное отражение в налоговом учете всех необходимых операций.

Для более эффективного управления капитальными вложениями, необходимо формировать учетно-аналитическую информацию в разрезе их определенной группировки.

С учетом влияния технических и технологических особенностей направлений капитальных вложений в основные средства могут быть выделены:

- новое строительство;
- модернизация, реконструкция, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий;
- выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ;
- приобретение (покупка) основных средств.

С точки зрения используемых источников финансирования, для целей бухгалтерского учета целесообразно классифицировать капитальные вложения следующим образом:

- капитальные вложения, осуществляемые за счет собственных средств (амортизационные отчисления, прибыль, минимизация налогов);
- капитальные вложения, осуществляемые за счет заемных средств (кредиты, займы);
- капитальные вложения, осуществляемые за счет средств федерального, регионального и местных бюджетов.

Дальнейшую правовую регламентацию финансирования капитальных вложений бюджетными и автономными учреждениями, несомненно, необходимо осуществлять, при этом можно выделить следующие её основные направления: сохранение жесткого контроля за использованием бюджетных средств, предоставленных учреждениям в форме субсидий на осуществление капитальных вложений и бюджетных инвестиций; внедрение процедур контроля за осуществлением капитальных вложений за счет субсидий на выполнение государственного задания и доходов от иной приносящей доход деятельности; осуществление правового регулирования на федеральном уровне механизмов государственно-частного партнерства при реализации инвестиционных проектов; применение процедур независимой антикоррупционной экспертизы при осуществлении крупных инвестиционных проектов; повышение открытости и прозрачности при осуществлении капитальных вложений, в том числе их освещение в средствах массовой информации и в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», проведение общественного обсуждения при реализации крупных инвестиционных проектов.

Список использованной литературы

1. Ахмедов Ю.А. Методы оценки инвестиционных проектов: учебник / Ю.А. Ахмедов.– М.: Финансы и статистика, 2012. – 144 с.
2. Бирман Б.Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: учебник / Б.Г. Бирман. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 631 с.

3. Осеев М.Ю. Капитальные вложения федеральных бюджетных и автономных учреждений: финансово-правовые аспекты / М.Ю. Осеев // Молодой ученый, 2014. – №16. – С.310–312. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/75/12843/>

УДК 336.71

Тертычная Наталья Владимировна

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

ЗНАЧЕНИЕ И СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКАХ

***Аннотация:** статья посвящена исследованию значения и сущности финансового менеджмента в банках. Раскрыта сущность финансового менеджмента с помощью его свойств и функций. Обобщены функции финансового менеджмента как управляющей системы и функции финансового менеджмента как специальной области управления.*

***Ключевые слова:** финансовый менеджмент, банк, свойства, функции, банковские операции.*

***Annotation:** the article is sanctified to the study of value and essence of financial management in jars. Essence of financial management is exposed by means of his properties and functions. The functions of financial management are generalized as the sensor-based system and function of financial management as the special area of management.*

***Keywords:** financial management, bank, properties, functions, bank transactions.*

Рост значимости финансового менеджмента в банках обусловлен расширением масштабов финансовой деятельности, универсализацией деятельности финансовых институтов, ростом конкуренции на рынке финансовых услуг и повышением уровня международных стандартов в финансовой сфере.

О значении финансового менеджмента в банках свидетельствует перечень его задач [59, с. 23-24]: финансовый анализ и планирование; оценка финансового риска; оценка текущего финансового состояния; текущее и перспективное планирование деятельности; текущее управление финансами; управление активами; управление финансовыми ресурсами; оценка положения банка на рынке капитала; управление портфельными инвестициями; оценка стоимости и структуры капитала; управление финансами в условиях банкротства и др.

Анализ эволюции финансового менеджмента показал, что на современном этапе происходит разработка инновационных технологий в сфере управления финансами, что может служить одним из оснований применения новых подходов в финансовом менеджменте банка [1,2,3,4,5]. Понятие «финансовый менеджмент банка» дает общее представление о процессе, а раскрыть его сущность можно с помощью свойств и функций, взаимосвязь которых представлена на рис. 1.

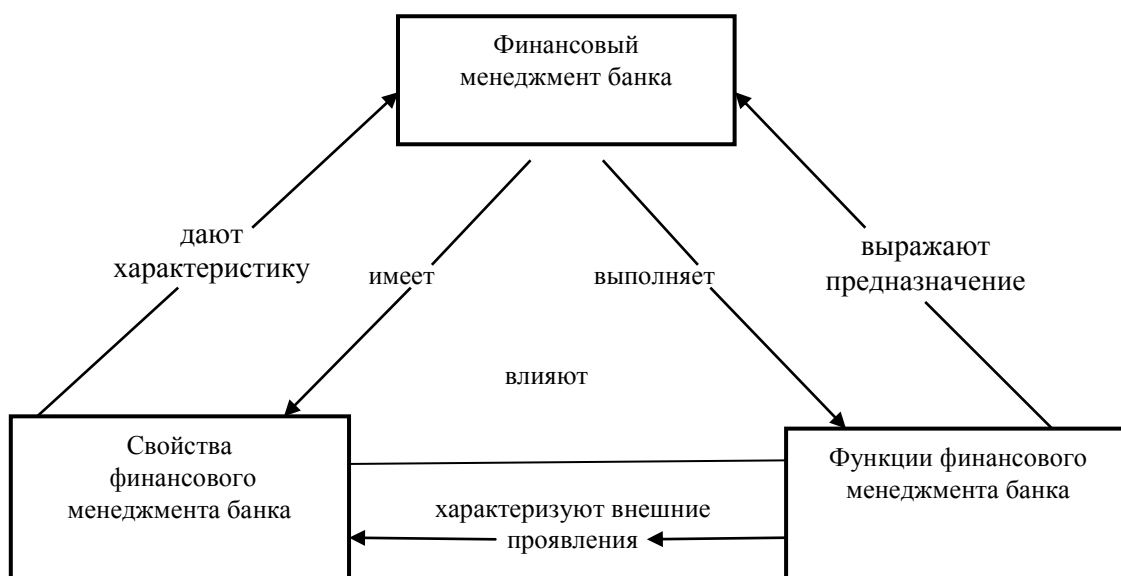


Рис. 1 – Взаимосвязь свойств и функций финансового менеджмента банка

Поскольку назначение финансового менеджмента выражается через его функции, целесообразно обобщить функции финансового менеджмента как управляющей системы и функции финансового менеджмента как специальной области управления (табл. 1).

Финансовый менеджмент в банке – это система менеджмента, которая предполагает целенаправленное воздействие на банковские операции путем использования таких инструментов, как анализ, планирование, регулирование и контроль.

Таблица 1 – Функции финансового менеджмента банка как специальной области управления

Функции	Содержание
1. Управление активами и пассивами	Планирование, формирование и контроль использования средств банка для поддержки ликвидности и удовлетворения потребностей клиентов в ресурсах
2. Управление капиталом	Привлечение, оптимизация, рефинансирование и эффективное использование капитала банка. Предполагает управление собственным капиталом, привлеченным капиталом, заемными средствами, оптимизацию структуры капитала.
3. Управление инвестиционным портфелем	Обеспечение стабилизации доходов банка, компенсация кредитного риска по портфелю банковских ссуд, обеспечение географической диверсификации, поддержка ликвидности.
4. Управление денежными потоками	Аккумуляция денежных средств, их расходование и перераспределение с целью сбалансирования финансово-кредитной деятельности банка
5. Управление банковскими рисками	Оценка уровня процентного, валютного, кредитного и других видов риска, определения объема возможных финансовых потерь, оптимизация соотношения между уровнями доходности и рисков, обоснование мер минимизации рисков
6. Обеспечение безопасности банка	Рациональное построение систем безопасности банка, формирование основ комплексной системы защиты, своевременная диагностика банкротства, формирования комплекса мероприятий, направленных на предупреждение финансового кризиса, при необходимости – вывода банка из кризиса

Таким образом, финансовый менеджмент в банке можно рассматривать как направление деятельности и как систему управления.

Список использованной литературы

1. Аксенов Е.П. Закономерности развития финансового менеджмента / Е.П. Аксенов // Вестник Томского государственного университета. – Томск: Изд-во НИТГУ, 2010. – №336. – С. 125–131.

2. Аксенов Е.П. Типология финансового менеджмента / Е.П. Аксенов, И.В. Рощина // Вестник Томского государственного университета. Сер. Экономика. – Томск: Изд-во Национального исследовательского Томского государственного университета, 2010. – №2. – С. 58–68.

3. Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера: [в 4 т.] / И.А. Бланк. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л; Киев: Эльга: Ника-Центр, 2008. – Т.1: Концептуальные основы финансового менеджмента, 2008. – 447 с.

4. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, Л. Гапенски: пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – 1166 с.

5. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 1024 с.

УДК 658.1: 33.054.22

Тихонова Людмила Александровна
Белюсова Анастасия Александровна
магистранты

Научный руководитель: Иванюк Ирина Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** представлены результаты исследования особенностей функционирования механизма управления прибылью отечественных предприятий в современных условиях хозяйствования. Определены содержание, цели, задачи, принципы и элементы механизма управления прибылью предприятия.*

***Ключевые слова:** прибыль, механизм, управление, цель, задачи, элементы, предприятие.*

***Annotation:** the results of the study of the features of functioning of the profit management mechanism of domestic enterprises in the current economic conditions are presented. The content, goals, tasks, principles and elements of the enterprise profit management mechanism are defined.*

***Keywords:** profit, mechanism, management, purpose, tasks, elements, enterprise.*

Создание действенного механизма управления прибылью на предприятии способствует оптимизации его доходов и расходов, источников финансирования, что позволяет обеспечить стабильное развитие предприятия в долгосрочном периоде. В современных условиях существует большое количество научных работ, посвященных рассмотрению различных аспектов управления прибылью предприятия. Однако, учитывая это, проблемные аспекты управления прибылью предприятия остаются недостаточно рассмотренными и требуют дальнейшего изучения, поскольку обеспечение эффективной стратегии развития предприятия требует создание эффективного механизма управления формированием, распределением и использованием его прибыли.

Под механизмом управления прибылью подразумевают взаимосвязи и отношения, возникающие в процессе управления прибылью предприятия [1,2,3,4]. Механизм управления прибылью представляет собой систему основных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений в области её формирования, распределения и использования.

Механизм управления прибылью предприятия предусматривает определенную последовательность действий, направленную на обеспечение реализации основной цели и задач управления. Основной целью управления прибылью является поиск наиболее эффективных источников его формирования, направлений распределения и использования с целью обеспечения устойчивого развития предприятия и максимизации его рыночной стоимости.

Реализация цели управления прибылью на предприятии требует решения следующих задач:

1. Планирование необходимого уровня доходности от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

2. Выявление резервов роста прибыли предприятия.

3. Определение допустимого уровня рисков, связанных с операционной и финансово-инвестиционной деятельностью предприятия.

4. Обеспечение эффективного контроля за распределением и использованием прибыли предприятия.

Несмотря на различные подходы, ученые выделяют шесть обязательных (общепринятых) составляющих элементов механизма управления прибылью предприятия: политика предприятия по управлению прибылью, концепция управления прибылью, принципы управления прибылью, информационная система, методы анализа и планирования прибыли.

На основе изучения профессиональных литературных источников сформулированы принципы формирования системы управления прибылью, а именно [3, 4]:

1. Принцип интеграции с общей системой управления предприятием.

2. Принцип непрерывности, что объясняется необходимостью постоянного функционирования системы управления прибылью, поскольку деятельность предприятий имеет непрерывный характер.

3. Принцип системности, так как целью разработка управленческих решений по вопросам управления прибылью предприятия является достижение наибольшего экономического эффекта при существующих ресурсных ограничениях.

4. Принцип комплексности, который обеспечивает высокую результативность формирования и использования прибыли по предприятию в целом.

5. Принцип динамичности управления, что требует быстрое приспособление системы управления прибылью постоянным изменениям внешней и внутренней среды.

6. Принцип вариативности подходов к разработке отдельных управленческих решений.

7. Принцип ориентации на стратегические цели развития предприятия.

Таким образом, механизм управления прибылью должен быть органично интегрирован с общей системой управления предприятием, поскольку принятие управленческих решений в любой сфере деятельности предприятия прямо или косвенно влияет на уровень прибыли, который, в свою очередь, является основным источником финансирования развития предприятия и рост доходов его владельцев и работников.

Эффективная система управления прибылью предприятия позволяет в полном объеме реализовать цели и задачи, способствует устойчивому развитию предприятия и обеспечивает эффективную деятельность предприятия.

Отсутствие единого методического подхода к формированию системы управления прибылью с целью эффективного функционирования предприятия становится важным аспектом дальнейшего исследования.

Список использованной литературы

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – 2-е изд. доп. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 208 с.

2. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием / А.М. Ковалева. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 339 с.

3. Шамхалов Ф. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации / Ф. Шамхалов // Финансы, 2009.– №6. – С. 23–32.

4. Сковородкина Л.В. Финансовый менеджмент: учеб.-метод. пос. для сам. изуч. дисциплины. Ч.2. / Л.В. Сковородкина. – Симферополь, 2011. – 137 с.

5. Чорна О.М. Механізм управління прибутком підприємства в Україні / О.М. Чорна, О.О. Мацнева // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції, 2012. – №1. – С. 30–35.

УДК 336.012.23(045)

Хмелевских Анна Игоревна

магистрант

Худолей Александр Владимирович

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

***Аннотация:** рассмотрены вопросы проведения анализа финансового состояния предприятия, его место в системе управления предприятием.*

***Ключевые слова:** управление финансами, финансовое состояние, интегральный показатель.*

***Annotation:** deals with the analysis of the financial state of the enterprise, its place in the enterprise management system.*

***Keywords:** financial management, financial condition, integral indicator.*

В условиях рыночной экономики обоснованность и действенность управленческих решений на микро- и макроуровне в значительной степени зависит от результатов оценки финансового состояния субъектов хозяйствования, содержание которой выходит за пределы вычисления отдельных коэффициентов и предусматривает изучение комплекса показателей, которые отражают различные аспекты деятельности предприятия.

Предупреждение развития негативных кризисных явлений на предприятии возможно только при условии систематического

обеспечения управленческого персонала информацией о текущем уровне финансовой устойчивости и способности предприятия к дальнейшему развитию. Такая финансово-аналитическая информация должна получаться по результатам оценки финансового состояния предприятия.

Финансовый анализ предполагает исследование важнейших аспектов денежного оборота и принятие мер по закреплению финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта. Стабильное финансовое состояние предприятия означает своевременное выполнение обязательств перед его персоналом, партнерами и государством, предполагает финансовую устойчивость, нормализацию платеже- и кредитоспособности и рентабельности активов, собственного капитала и продаж.

Анализ публикаций, посвященных вопросам оценки финансового состояния предприятий, позволяет определить, что финансовое состояние предприятия характеризуется совокупностью параметров, которые выражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия. А его оценка является необходимым условием для эффективного управления предприятием, для размещения и использования ресурсов предприятия.

Параметры, полученные в результате аналитической работы, должны быть оценены с позиции их соответствия рекомендуемым (нормативным) значениям, а также условиям деятельности конкретного предприятия. Показатели, полученные в результате анализа текущей (операционной) деятельности, используют с целью финансового планирования, прогнозирования и контроля.

Изменение тех или иных факторов внутренней и внешней среды часто вызывает потребность в корректировке финансовой стратегии и тактики с учетом влияния этих факторов на финансовое положение предприятия. Поэтому возникает необходимость многовариантных подходов к оценке последствий возникновения различных ситуаций в хозяйственной деятельности, что должно находить отражение в финансовом анализе.

В контексте необходимости реализации инновационно-инвестиционной модели развития экономики становится актуальной задача комплексного подхода при оценке финансового состояния хозяйствующих субъектов, которая решается использованием интегрального показателя.

Цель рейтинговой оценки финансового состояния предприятия можно интерпретировать так: в достаточно короткие сроки на основе выбранной математической модели проведение комплексного финансового исследования операционной, инвестиционной и

финансовой деятельности предприятия, идентификация фактических результатов и обоснование прогнозного тренда развития финансового состояния субъектов хозяйствования в кратко- или долгосрочном периоде.

Методика рейтинговой оценки имеет следующие преимущества:

– базируется на комплексном многомерном подходе к оценке финансовой деятельности предприятия;

– осуществляется на основе данных публичной финансовой отчетности предприятия;

– учитывает достижения всех конкурентов;

– осуществляется с учетом математических моделей.

Данный метод представляет предприятие и все его связи как взаимосвязанную систему движений финансовых ресурсов, что позволяет широко оценить его финансовое состояние.

Список использованной литературы

1. Ключник А.С. Совершенствование комплексной оценки финансового состояния предприятия / А.С. Ключник, А.В. Кондратюк // Вестник Ровенского института ВУЗа «Открытый международный университет развития человека», 2010. – №1. – С. 120–127.

2. Литвин Б.М. Финансовый анализ: учеб. пос. / Б.М. Литвин, М.В. Стельмах. – М.: «Хай-Тек Пресс», 2008. – 336 с.

3 Пискунов А.Г. Эволюция подходов к комплексной оценке финансового состояния предприятия / А.Г. Пискунов, Н.Г. Мтеленко, Т.П. Лободзиньска // Экономический вестник Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт», 2009. – №6. – С. 80–88.

4. Шеремет А.А. Финансовый анализ: учеб. пос. / А.А. Шеремет. – К., 2005. – 196 с.

Хомутовская Яна Николаевна
к. э. н., старший преподаватель
Нескоровная Эвелина Ивановна
магистрант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** изучены пути формирования системы оборотными активами организации, выявлены направления повышения эффективности управления оборотными средствами организации.*

***Ключевые слова:** оборотные активы, оборотные средства, запасы, дебиторская задолженность, ликвидность.*

***Annotation:** the ways of forming the system by the company's circulating assets are studied in this research, the directions of increasing the efficiency of managing the circulating assets of the organization are revealed.*

***Keywords:** current assets, working capital, holdings, receivables, liquidity.*

Развитие рыночных отношений зависит от эффективных результатов деятельности организаций, умелого формирования и использования оборотных активов организации. Система управления оборотными активами рассматривается как важный элемент повышения эффективности функционирования организаций, и как следствие, приобретает особую актуальность. В значительной степени это касается разработки и внедрения таких подходов, как консервативный, умеренный и агрессивный в управлении оборотными активами, отражая различные соотношения уровня эффективности их использования и риска, в конечном счете, они определяют сумму этих активов и их уровень по отношению к объему операционной деятельности.

Актуальность данной темы состоит в том, что от эффективности управления оборотными средствами организации, их структуры и уровня использования зависит функционирование и устойчивость финансово-хозяйственной деятельности.

Целью исследования является обоснование и разработка научно-практических основ формирования системы управления оборотными

активами, выявление оптимальных направлений повышения эффективности управления оборотными активами организации.

Оборотные активы организации рассматриваются как совокупность материальных и финансовых активов, путем структурной трансформации осуществляют непрерывный круговорот форм стоимости с целью постоянного возобновления процесса производства, получения прибыли, поддержки нормальной ликвидности организации и должны полностью использоваться в течение одного календарного года или операционного цикла [1, с. 47].

Система управления оборотными средствами – это система организованных взаимодействий между объектом (элементами оборотных активов, источниками их финансирования, экономическими отношениями в процессе их формирования и использования в рамках данной экономической системы и во взаимосвязи с внешней средой) и субъектом управления (органами управления организации, которые причастны к принятию управленческих решений по эффективному функционированию оборотных активов и капитала) путем реализации функций управления с применением комплекса методов, средств и финансово-экономических инструментов исследования и трансформации взаимосвязанных процессов формирования и использования оборотных активов и источников их финансирования по объему, составу, структуре с учетом действия на них многочисленных факторов внутренней и внешней среды.

Управление оборотными активами – это сложный управленческий процесс. Его сложность зависит от таких условий, как: объем оборотного капитала, который используется в операционном процессе; различные виды активов, что формируются за счет объема оборотного капитала; ускорение оборота капитала и обеспечения постоянной платежеспособности организации и тому подобное [2, с. 24].

Первоочередными проблемами в управлении оборотными активами являются: управление запасами, дебиторской задолженностью, денежными средствами, определение источников финансирования.

Система управления оборотными активами представляет собой часть общей финансовой стратегии организации, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования [3, с. 343].

Таким образом, основными направлениями повышения эффективности управления оборотными активами организации

являются: ускорение оборачиваемости оборотных активов за счет определения излишних запасов и их ликвидации, оптимального выбора поставщиков и улучшения организации снабжения; внедрение новых технологий и повышение эффективности труда; рациональная организация сбыта, формирование и реализация эффективной кредитной политики; формирование такой структуры запасов и их объема, которые бы обеспечили непрерывность и стабильность производственного процесса при минимальных затратах на содержание запасов; оптимизация объема дебиторской задолженности, расчетов и определение оптимального остатка денежных средств, составление бюджетов текущих поступлений и расходов.

Список использованной литературы

1. Лукаш Ю.А. Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути её повышения: учеб. пос. / Ю.А. Лукаш. – М.: изд-во «Москва», 2012. – С. 47–52.
2. Ткачук М.И. Управления оборотными активами предприятия: пособие для студентов ВУЗов / М.И. Ткачук, О.А. Пузанкевич. – М.: Тесей, 2013. – 144 с.
3. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 343 с.

УДК 336.77:332.1

Худолей Александр Владимирович

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация: раскрыта необходимость развития финансово-кредитной системы ЛНР для обеспечения её экономической безопасности. Предложены этапы формирования институтов финансово-кредитной системы с привлечением зарубежного капитала в рамках трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: финансово-кредитная система, Государственный банк, финансовые институты, инвестиции

Annotation: the necessity of development of financial and credit system of LPR for ensuring its economic safety is disclosed. The stages of formation of financial and credit system institutes with attraction of foreign capital in the framework of transboundary cooperation are offered.

Keywords: financial and credit system, State Bank, financial institutions, investments

В рыночных условиях хозяйствования наличие сбалансированной финансово-кредитной системы является объективно необходимым фактором обеспечения экономической безопасности любого государства. При этом в равной степени должны развиваться все базовые сферы финансовых отношений – государственные финансы, финансы предприятий и населения. Такое развитие невозможно без отлаженного механизма и сформированной инфраструктуры финансового рынка как обслуживающей сферы финансовых отношений.

Современная финансово-кредитная система ЛНР нуждается в существенном оздоровлении. В настоящее время в республике функционирует только один банк – Государственный банк ЛНР, который, в свою очередь, является только расчетно-кассовым центром государства (именно в этой форме он был создан 25 декабря 2014 года). В соответствии с законодательством (российским и украинским), банком может считаться только финансово-кредитное учреждение, имеющее соответствующую лицензию и осуществляющее совокупно операции по привлечению средств во вклады, их размещению на кредитной основе и ведению счетов клиентов. Как видим, сегодня выполняется только последний вид базовых банковских операций – Госбанк осуществляет безналичные расчеты по счетам своих клиентов. Кроме того, в республике полностью отсутствует законодательная база для функционирования банковских учреждений.

Наряду с Государственным банком в республике сегодня действует ряд иных небанковских финансовых учреждений – обменные пункты и финансовые центры. Как следует из нормативно правовых актов [1], указанные выше учреждения предоставляют валютно-обменные операции и осуществляют денежные переводы. Деятельность ломбардов, единственных учреждений, осуществляющих ранее кредитование в республике, сегодня временно запрещена.

Финансово-кредитная система ДНР представлена Центральным республиканским банком (ЦРБ) и иными финансовыми учреждениями. Финансовые учреждения в ДНР могут предоставлять следующие финансовые услуги: обмен наличных валют и предоставление финансовых кредитов физическим лицам за счет собственных денежных средств, под залог имущества и/или

имущественных прав на определенный срок и под процент (услуги ломбардов) [2].

Следует отметить, что создание и функционирование в республике полноценных банковских учреждений сегодня невозможно по ряду причин:

- отсутствие правовой базы;
- отсутствие необходимого первоначального капитала;
- высокий уровень военных и политических рисков.

Формирование финансово-кредитной системы республики, на наш взгляд, должно осуществляться поэтапно. На первом этапе целесообразным является создание на территории ЛНР филиалов банков РФ из пограничных регионов. Необходимым также является привлечение российских страховщиков для защиты субъектов экономической деятельности в республике от рисков, в том числе финансовых.

Для активизации инвестиционных процессов необходимым условием является переориентация налогового законодательства со строго фискальной функции на фискально-стимулирующую. Ввиду низкого внутреннего инвестиционного потенциала республики рекомендуется создание на территории РФ инвестиционных фондов для аккумуляции инвестиционных ресурсов, в том числе за счет средств институциональных и индивидуальных инвесторов из других стран.

На втором этапе должны получить развитие внутренние финансовые институты. Для этого потребуются капитализация Государственного банка ЛНР для выполнения требований к банковским учреждениям; создание государственной лизинговой компании; преобразование существующих финансовых центров в кредитные институты кооперативного типа, а также создание страховых кооперативов с выходом на российский рынок перестрахования.

На третьем этапе возможно создание частных банковских и небанковских кредитных учреждений, страховых компаний и пенсионных фондов, что должно быть обусловлено наличием внутреннего капитала.

Каждому из указанных этапов должно предшествовать создание системы финансового надзора, а также нормативно-правового обеспечения, которое способствовало бы привлечению капитала в республику и создавало механизмы защиты этого капитала от рисков. Отдельное внимание при этом должно быть уделено механизмам защиты от оттока капитала, который формируется «внутри» республики.

Список использованной литературы

1. Порядок ведения хозяйственной деятельности субъектами хозяйствования, осуществляющими валютно-обменные операции и денежные переводы, утвержденный постановлением Совета Министров Луганской Народной Республики от 29 марта 2016 года №142 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovminlnr.ru/akt/01.04.2016/142.pdf>

2. Правила регистрации финансовых учреждений в Донецкой Народной Республике, утвержденные Постановлением Правления Центрального Республиканского Банка от 29.05.2015 №7 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://crb-dnr.ru/sites/default/files/p-_registraciya_finuchrezhdeniy.pdf

УДК 336.6

Чернушкина Айгюн Джамбуладовна
студентка

Научный руководитель: Иванюк Ирина Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрена организация финансов предприятия и её роль в финансовой системе, определены особенности финансов в обеспечении производственного процесса.*

***Ключевые слова:** финансы, предприятие, функции финансов, финансовые отношения, управление.*

***Annotation:** the organization of enterprise finance and its role in the financial system are considered, specifics of finance in the production process.*

***Keywords:** finance, enterprise, functions of finance, financial relations, management.*

Финансы предприятий – это экономическая категория, особенность которой заключается в сфере её действия и присущих ей функций. В общественном воспроизводстве финансы предприятий выражают распределительные отношения [1, с.7].

Финансы предприятий являются важнейшей составной частью единой системы государства. Финансы предприятия отличаются от государственных финансов тем, что они обусловлены функционированием их в различных сферах общественного производства [2, с.9].

Распределительная (обеспечивающая) функция предприятия, предполагает, что предприятие должно быть полностью обеспечено в оптимальном размере необходимыми денежными средствами при соблюдении принципа: все расходы должны быть покрыты собственными доходами.

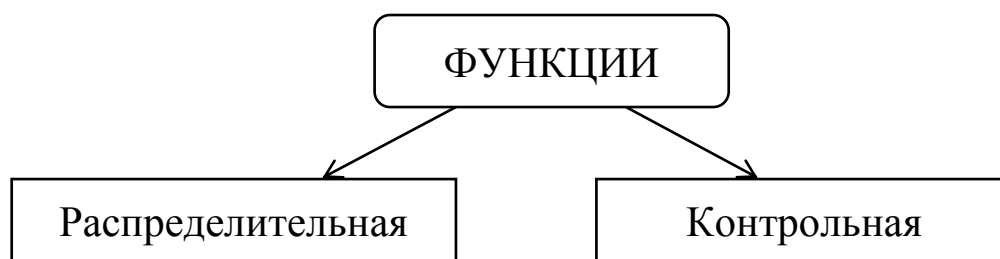


Рис.1 – Основные функции финансов предприятия

Главная цель эффективного управления финансами – оптимизация источников денежных средств. В процессе выполнения этой функции, выручка, получаемая от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг распределяется между предприятием и государством. Большое значение здесь имеет порядок покрытия затрат и образования прибыли между предприятием и государством – норматива платежей, порядок уплаты и т.д.

Контрольная функция предприятия связана с применением различного рода стимулов и санкций, а также соответствующих показателей. В случае нарушения предприятием сроков уплаты платежей бюджету, банку, поставщикам, оно будет вынуждено платить штрафы, пени, неустойки, что впоследствии будет негативно сказываться на его финансовых показателях. Через ряд определенных финансовых показателей, участники финансовых отношений могут контролировать наличие финансовых ресурсов и возможность вступать в отношения. К этим отношениям относятся: задолженность поставщикам, работникам, бюджету, банку, а также убытки, ликвидность, платежеспособность и т.д.[4, с.13].

Финансовые отношения предприятий включают в себя:

– финансовые отношения внутри предприятия, связанные с использованием и формированием целевых фондов внутривозвратного значения – уставного фонда, фондов специального назначения (накопления, потребления), прибыли;

– финансовые отношения между предприятиями по поводу купли-продажи товарно-материальных ценностей и активов, уплаты и получения штрафов, участие в распределении прибыли, внесения средств в уставные фонды этих предприятий;

– денежные отношения между предприятиями и государством, связанные с формированием бюджетных и внебюджетных фондов и использованием этих фондов;

– отношения между предприятиями и кредитно-банковской системой по поводу возврата и получения кредитов, уплаты процентов за предоставленные ссуды, внесение средств на депозитные счета банков и получения по ним %;

– отношения между предприятиями и добровольными объединениями или вышестоящими органами – по поводу образования и использования централизованных фондов и резервов;

– денежные отношения между предприятиями и их работниками в процессе осуществления оплаты по труду [5, с.14].

В экономических отношениях финансы занимают особое место. Их специфика заключается в том, что они всегда выступают в денежной форме, отражают формирование и использование различных видов доходов и накоплений субъектов хозяйственной деятельности сферы материального производства, государства и участников непроеизводственной сферы и имеют распределительный характер.

Финансы предприятий служат главным инструментом государственного регулирования экономики. Они используются для регулирования отраслевых пропорции в рыночной экономике, а так же способствуют ускорению развития отдельных отраслей экономики, созданию новых производств и современных технологий.

Таким образом, финансы предприятий играют важную роль не только в финансовой системе, но и в обеспечении её эффективного экономического и социального развития в целом.

Список использованной литературы

1. Юркова Т.И. Экономика предприятия / Т.И. Юркова, С.В. Юрков: электронный учебник. – Режим доступа: <http://econpredpr>
2. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: учебник / П.Н. Шуляк. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011. – 712 с.

Шаповалова Светлана Михайловна

к. э. н., доцент

Калюжный Константин Георгиевич

студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Формирование модели оценки эффективности системы мониторинга и прогнозирования рисков кредитного портфеля должно опираться на методику стоимостного ориентированного управления коммерческого банка, которая в свою очередь формируется на оценке двух массивов показателей:

– априорный массив расходов на привлечение кредитных ресурсов, в котором привлечены и заимствованные суммы ресурсов и условия уплаты процентов за пользование ими;

– вероятностный массив доходов от предоставленных заемщикам кредитов, обусловленный договорными суммами кредитов, процентными ставками уплаты заемщиками стоимости предоставления и обслуживания кредитов, массивом предоставленных заемщиками за предоставленные кредиты и массивом созданных резервов на кредитные риски дефолтов – частичных или полных невыполнений заемщиками кредитных обязательств [1, С. 112–113].

Графическая интерпретация мониторинга и прогнозирования кредитного риска коммерческого банка приведена на рис.1.

На сегодняшний день в коммерческих банках работает централизованная модель принятия решений в сфере управления кредитным риском, то есть все решения о предоставлении кредитов анализируются риск менеджерами и принимаются Кредитными Комитетами Главного офиса. При этом процесс управления рисками в коммерческих банках – непрерывный и охватывает все структурные уровни, от управленческого до уровня, на котором непосредственно возникают риск [2, с. 280].

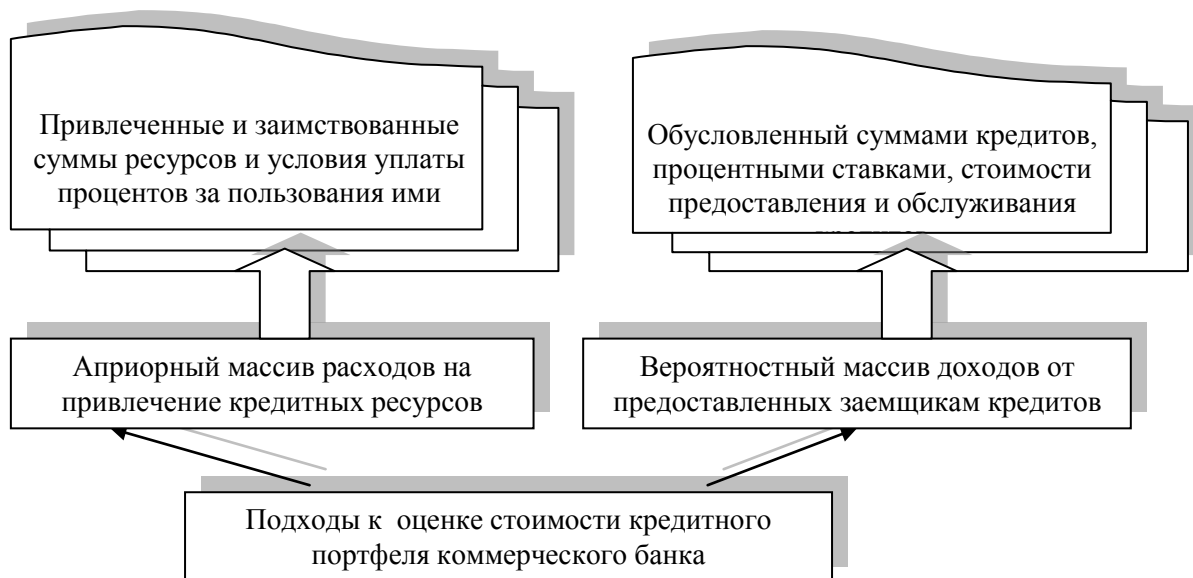


Рис. 1 – Мониторинг и прогнозирование кредитного риска коммерческого банка [1, с. 115]

Данная ситуация стала причиной необходимости введения департамента по разработке кредитной политики в пределах главного офиса на стратегическом уровне управления. Ключевой целью создания данного департамента является возложение на него функций по полному управлению структурой кредитного портфеля на рынке потребительского кредитования с учетом рисков.

В рамках совершенствования методических основ и инструментария формирования кредитного портфеля коммерческих банков предложена адаптивная система управления кредитного портфеля, предусматривающая создание эффективной команды функциональных подразделений банка, координация работы которых должна обеспечить оперативную реакцию на изменение факторов.

Список использованной литературы

1. Зеленина Т.А. Методы оценки кредитного риска коммерческого банка / Т.А. Зеленина // Формирование рыночного хозяйства: теория и практика: сборник научных статей; под ред. проф. М.Г. Лапаевой. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2013. – Выпуск XII. – С. 112–115.
2. Кроливецкая Л.П. Банковское дело. Кредитная деятельность коммерческих банков / Л.П. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова. – М.: КноРус, 2016. – 280 с.

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

***Аннотация:** соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей – характеристика финансовой устойчивости предприятия и эффективности финансового менеджмента. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и её сбалансирование с кредиторской задолженностью.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, клиринг, факторинг, эффективность.*

***Annotation:** correlation of debtor and creditor debts is description of financial stability of enterprise and efficiency of financial management. Therefore financial managers decide not only the task of decline of account receivable but also its balancing with an account payable.*

***Keywords:** account receivable, account payable, clearing, factorynh, efficiency.*

Дебиторская и кредиторская задолженность является естественной составляющей бухгалтерского баланса предприятия. На финансовое состояние предприятия влияют, как размеры балансовых остатков дебиторской и кредиторской задолженности, так и период оборотности каждой из них.

Соотношение дебиторской и кредиторской задолженностей – характеристика финансовой устойчивости предприятия и эффективности финансового менеджмента. В практике финансовой деятельности отечественных фирм чаще всего складывается такая ситуация, которая делает невыгодным снижение дебиторской задолженности без изменения кредиторской (обязательств). Уменьшение дебиторской задолженности снижает коэффициент покрытия (ликвидности), фирма приобретает признаки несостоятельности и становится уязвимой со стороны государственных органов и кредиторов [1].

Дебиторская задолженность – элемент оборотных средств, её уменьшение снижает коэффициент покрытия. Поэтому финансовые менеджеры решают не только задачу снижения дебиторской задолженности, но и её сбалансирование с кредиторской задолженностью.

При анализе соотношения между дебиторской задолженностью и кредиторской необходим анализ условий коммерческого кредита, предоставленного фирме поставщиками сырья и материалов.

Дефицит средств в экономике и неплатежеспособность многих предприятий сделали вопрос работы с дебиторами одним из главных в перечне функций финансовых менеджеров. По общему признанию руководителей и специалистов отечественных фирм проблема управления дебиторской задолженностью в значительной степени осложняется еще и несовершенством нормативной и законодательной базы в части возмещения задолженности. Эти три причины привели к другому восприятию сути управления дебиторской задолженностью в нашей стране. По сравнению со странами со стабильной рыночной экономикой: оно сведено у нас к поиску цепочек взаимозачётов, к оценке возможностей бартера и других суррогатных платежей [4].

Клиринг является важным дополнением денежных расчетов (наличных и безналичных), но не может заменить их.

Во-первых, в большинстве случаев практически невозможно выстроить цепочку взаимных требований, которая была бы замкнутой и позволяла осуществлять клиринговые расчеты.

Во-вторых, клиринговые расчеты могут оказаться невыгодными для отдельных предприятий, потому что они нарушают соотношение между дебиторской задолженностью и кредиторской.

Определена роль факторинга в совершенствовании финансовых отношений между предприятиями. Необходимо отметить, что это дополнение, а не замена нормальных товарно-денежных отношений. Поэтому нормализация платежей возможна только при нормализации кредитно–денежной системы и только в этом случае возможно использование всего арсенала методов управления дебиторской задолженностью, основные элементы которого описываются ниже [3].

Управление дебиторской задолженностью базируется на выработке и реализации политики цен и коммерческих кредитов, направленной на ускорение возвращения долгов и снижения риска неплатежей.

Однако процесс управления осложняется в условиях неравномерной по этим группам товаров инфляции. Изменение соотношений между темпами инфляции в производстве материальных

ресурсов и готовой продукции может существенно изменить политику предприятия.

Для того чтобы осуществлять эффективное управление долгами, необходимо в первую очередь, определить их оптимальную структуру для конкретного предприятия и в конкретной ситуации: составить бюджет кредиторской задолженности, разработать систему показателей (коэффициентов), которые характеризуют, как количественную, так и качественную оценку состояния и развития отношений с кредиторами компании и принять определенные значения таких показателей как плановых. Вторым шагом в процессе оптимизации политики управления кредиторской задолженностью должен быть анализ соответствия фактических показателей их предельному уровню, а также анализ причин, которые вызвали, отклонения. На третьем этапе, в зависимости от обнаруженных несоответствий и причин их возникновения, должен быть разработан и осуществлен комплекс практических мероприятий по приведению структуры долгов в соответствие с плановыми (оптимальными) параметрами.

Приведенные выше доводы позволяют сделать вывод о необходимости разработки комплексной политики управления дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия. Выступая как бы двумя сторонами одной медали, дебиторская и кредиторская задолженность с разных сторон влияют на процесс обеспечения предприятия денежными средствами для финансирования текущей деятельности, основным показателем, который характеризует эффективность функционирования политики предприятия в сфере комплексного управления дебиторской и кредиторской задолженностью является длина финансового цикла предприятия, или цикла денежного обращения.

Список используемой литературы

1. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы концепции и методы / Б. Коласс – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2006. – 576 с.
2. Кондратьев М.Г. Основы управленческого учета: учеб. пос. / М.Г. Кондратьев. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 160 с.
3. Ананькина Е.А. Конгрولлинг – инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина [и др.]; под редакцией Н.Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с.

4. Костырко Л.А. Стратегия финансово-экономической деятельности субъекта ведению хозяйства идеология и организация. Монография / Л.А. Костырко. – Луганск: ВНУ им. В. Даля, 2007.

УДК 316. 334

Шаповалова Светлана Михайловна

к. э. н., доцент

Михайлова Алина Александровна

студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕМ ПРОЕКТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАСХОДОВ НА ОБРАЗОВАНИЕ

***Аннотация:** в работе анализируется важный элемент бюджетирования – проектные показатели расходов, контроль за их планированием и выполнением в образовательных учреждениях. Рассматриваются виды контроля, его субъекты и этапы.*

***Ключевые слова:** бюджетирование, проектные показатели, расходы на образование, контроль.*

***Annotation:** the work analyzes an important element of budgeting – project cost indicators, monitoring of their planning and implementation in educational institutions. The types of control, its subjects and stages are considered.*

***Keywords:** budgeting, project indicators, expenditures on education, control.*

Для анализа исполнения проектных показателей расходов на образование и выявление отклонений фактической деятельности от запланированной, в полную бюджетную систему включаются не только плановые и фактические (отчетные) данные, но и соответствующие методы контроля, которые помогают убедиться в компетентности сотрудников образовательного учреждения [1].

Проектные показатели расходов положены, прежде всего, в основу бюджетирования. Однако, основываясь на формировании проектных показателей расходов бюджета, бюджетирование подразумевает не только собственно планирование, но одновременно создает условия для проведения контроля и анализа исполнения запланированных показателей (рис. 1) [2].

Контроль это важный элемент бюджетирования проектных показателей расходов, их выполнение в образовательных учреждениях сегодня повышается еще и потому, что в последнее время усложнились условия финансирования, а особенно в нашем регионе. На сегодня финансирование осуществляется одноканально – из бюджета по смете (в виде лимитов), что приводит к недостатку бюджетных средств. В связи с этим развивается самостоятельность образовательных учреждений, появляются внебюджетные потоки. И эта самостоятельность для учреждений повышает их ответственность за конечный результат – за выполнение государственного задания, для выполнения которого они и существуют [3].

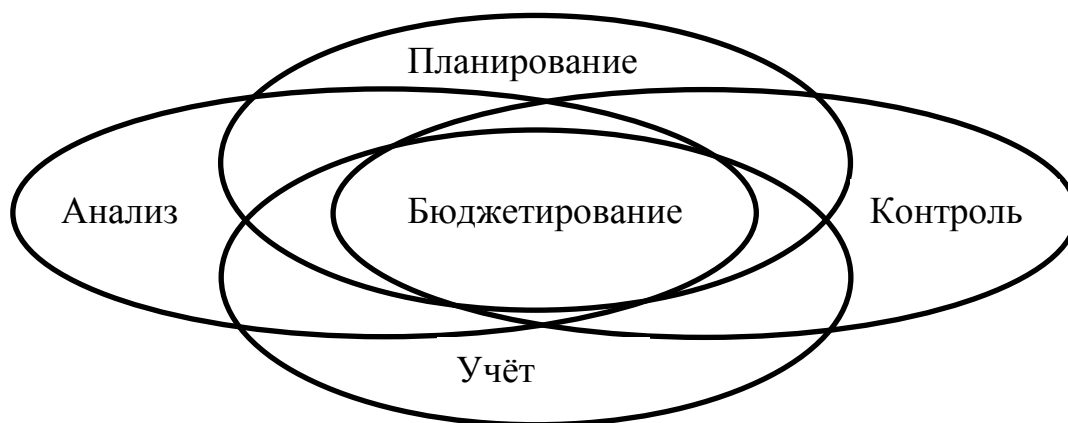


Рис. 1 – Содержание бюджетирования

Без контроля процессов исполнения плана проектных показателей расходов не обойтись. Основными его целями являются снижение количества ошибок и повышение исполнительской дисциплины потребителей этих расходов в учреждении. Следовательно, контроль необходимо осуществлять за ревизией бюджетной деятельности и исполнения должностными лицами своих обязанностей [4].

Соответственно, контроль необходимо вести по двум направлениям: по субъектам контроля и по этапам контроля (рис. 2).



Рис. 2 – Виды контроля

Внутренний бюджетный контроль осуществляется, как правило, силами бухгалтерии. Бухгалтер на участке ведет предварительный и текущий контроль совершаемых операций (проверяет документы, подписи, правомочность, также свершившиеся факты хозяйственной жизни на этапе составления отчетности).

Управление образованием должно организовать основные виды контроля. Такие как, предварительный контроль – данная проверка осуществляется перед совершением фактов хозяйственной жизни. Его цель – определить, нужно ли вообще их совершить и соблюдены ли соответствующие правила (законы, регламенты и т.п.). План деятельности основанный на бюджетировании проектных показателей здесь играет важную роль. Именно на соответствие ему проверяются проектные показатели расходов – хватает ли денег на содержание образовательного учреждения.

Текущий контроль – это проверка операций в режиме реального времени, оценивание их эффективности и результативность на этапе совершения.

Последующий контроль – это проверка осуществляется по итогам совершения фактов хозяйственной жизни. Данный контроль осуществляется, как правило, на стадии составления отчетности (месячной, квартальной, годовой).

Внешний контроль осуществляют независимые органы. Эта проверка производится по поводу финансовой деятельности исполнительной власти. По поводу рационального использования расходов на образование и их соответствие проектным показателям [5].

Таким образом, при контроле за планированием и исполнением проектных показателей расходов на образование используют внутренний и внешний вид контроля, поскольку расходы на образование осуществляются через бюджет. Данные виды контроля позволяют процессу образования повысить свою эффективность – и учреждения в целом, как организации, и каждого его работника, в частности.

Список использованной литературы

1 Контроль исполнения бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intalev.ua/library/articles/article.php?ID=25549> – (Дата обращения: 25.02.2018).

2. Бюджетирование как фактор совершенствования корпоративного управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2006/2006-1/5.htm> – (Дата обращения: 25.02.2018).

3. Совершенствование бюджетного финансирования и контроля за расходами бюджетных средств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studbooks.net/1681652/finansy/sovershenstvovanie_byudzhethnogo_finansirovaniya_kontrolya_rashodami_byudzhethnyh_sredstv – (Дата обращения: 25.02.2018).

4. Бюджетирование в школе (бюджетном учреждении) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2017/11/84646> – (Дата обращения: 25.02.2018).

5. Виды и формы контроля в бюджетной организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studbooks.net/916874/buhgalterskiy_uchet_i_audit/vidy_formy_kontrolya_byudzhethnoy_organizatsii – (Дата обращения: 25.02.2018).

Шаповалова Светлана Михайловна

к. э. н., доцент

Мишуров Николай Николаевич

студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

***Аннотация:** охарактеризована система финансирования бюджетных учреждений; описаны ключевые пути получения денежных средств образовательными учреждениями.*

***Ключевые слова:** финансирование бюджетных учреждений, бюджетные средства, денежные средства, ассигнования, образовательные учреждения, расходование бюджетных средств.*

***Annotation:** the system of financing of budgetary institutions is characterized; describes the key ways of receiving funds from educational institutions*

***Keywords:** financing of budgetary institutions, budget resources, cash, allocations, educational institutions, expenditure budget resources.*

Образование и наука, культура и здравоохранение, социальная защита и занятость населения являются теми сферами общественной жизни, которые развиваются по большей степени за счет бюджетного финансирования. Способы его осуществления могут меняться, исходя из условий реформирования законодательства, но цель остается неизменной.

Одной из важнейших сфер развития общества является образование.

Л.Н. Толстой говорил: «Потребность в образовании для народа также естественна, как потребность дышать». Школы, техникумы, институты и университеты обеспечивают умственное и психологическое развитие человека, закладывают фундамент базовых знаний и навыков, необходимых для становления в обществе. Исходя из этого, органам государственной власти необходимо стремиться к беспереывному повышению качества услуг, оказываемых образовательными учреждениями, через увеличение их бюджетного финансирования.

Согласно экономическому словарю, бюджетное финансирование заключается в предоставлении из государственного

бюджета на безвозвратной основе денежного обеспечения, связанного с исполнением государственных программ и содержанием государственных бюджетных учреждений [1].

Существует несколько источников финансирования бюджетных учреждений. Обязательными источниками выступают ассигнования – денежные средства, выделяемые из бюджета на определенные нужды. Другие источники зависят от особенностей бюджетной организации и определяются социально-экономическими и правовыми факторами. Схематически система финансирования бюджетных учреждений представлена на рис. 1.



Рис. 1 – Источники финансирования бюджетных учреждений (*составлена авторами)

Недостаточное финансирование (недофинансирование) бюджетных учреждений подталкивает их к поиску самостоятельных источников получения средств. На такой процесс положительно влияет повышение имиджа (в том числе улучшение качества предоставляемых услуг), способствующего притоку учащихся, а также более качественное составление смет с учетом влияния всех возможных факторов.

Смета это документ, который содержит сведения о доходах, получаемых в виде бюджетных средств, а так же о доходах от коммерческой деятельности, каковыми является плата за обучение. Коммерческая деятельность возможна лишь при наличии в уставе учреждения соответствующих пунктов, разрешающих такой вид деятельности.

Использование бюджетных ассигнований на цели, не предусмотренные утвержденной сметой, не допустимо [2].

Исходя из изложенной информации, можно сделать вывод, что финансирование бюджетных образовательных учреждений осуществляется с помощью двух источников: государственного бюджета и путем осуществления разрешенной коммерческой

деятельности. Но увеличение объемов ассигнований, даже не смотря на положительную динамику, не решает ряд проблем, связанных с расходованием бюджетных средств. Следовательно, необходим поиск способов финансирования, обеспечивающие полноценное покрытие расходов на создание престижного имиджа образовательных учреждений и обеспечение качественного оказания услуг.

Список использованной литературы

1. Экономический словарь [Электронный ресурс] / Всероссийский банк учебных материалов; ред. Р.М. Марфунин. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/3802 (Дата обращения: 16.02.2018).
2. Порядок составления, рассмотрения, утверждения и основные требования к выполнению сметы бюджетного учреждения от «16» июня 2017 года №355 [Сб. нормат. док.]. – М.: Соц. защита, 2017. – 159 с.
3. Гарифуллина Н.Ю. Финансовое обеспечение образования [Текст] / Н.Ю. Гарифуллина // Экономика образования, 2011. – №1. – С. 5–17.
4. Иванченко Ю.П. Бюджетные образовательные учреждения и способы их финансирования / Ю.П. Иванченко // Молодой ученый, 2016. – №29. – С.405–407. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/133/37366/> (Дата обращения: 20.02.2018).

Шаповалова Светлана Михайловна

к. э. н., доцент

Скварцов Дмитрий Игоревич

студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ПАО «ЛУГ-НИВА»

Чтобы укрепить существующее состояние ПАО «Луганск-Нива», усилить эффект от хозяйственной деятельности предприятия, необходимо четко спланировать дальнейшие действия, а именно разработать стратегическую финансовую политику, составить годовой план распределения финансов с квартальной и помесечной. Это позволит предприятию эффективно использовать имеющиеся в финансы, а также рационально распределять поступающие

финансовые средства и адекватно оценивать собственные возможности в рыночных условиях.

Первоначально, при реализации стратегической финансовой политики предприятия посредством сторонних организаций постоянно проводить маркетинговые исследования рынка продукции, аналогичной продукции, производимой ПАО «Луганск-Нива».

При разработке стратегической финансовой политики, одним из актуальных направлений совершенствования деятельности будет являться сбалансированное управление задолженностью ПАО «Луганск-Нива», так же, рекомендуется выбрать такие методы калькулирования себестоимости, которые обеспечивают наиболее наглядное представление о структуре издержек производства, уровне постоянных и переменных затрат, доле коммерческих расходов.

Основными мероприятиями позволяющими, улучшить состояние расчетов с дебиторами и кредиторами, улучшить финансовое состояние в ПАО «Луганск-Нива» могут быть следующие:

- совершенствование маркетинговой политики предприятия;
- использование системы скидок предоставляемой поставщиками продукции.

Экономическим службам целесообразно периодически проводить анализ структуры издержек производства, производя сравнение с различного рода базовыми данными и изучая природу отклонений от них.

Разрабатывая стратегическую финансовую политику в области управления издержками производства ПАО «Луганск-Нива» было выявлено что:

1) повышение цены увеличивает прибыль, а соответствующее снижение цены ухудшает результат;

2) увеличение объема реализации продукции приводит к росту прибыли;

3) из числа рассмотренных факторов наименьшее влияние на результат оказывает изменение уровня постоянных издержек, изменение этих расходов приводит к пропорциональному изменению результата.

Поэтому в стратегической финансовой политике, помимо снижения постоянных операционных издержек, операционные риски предприятия и его операционный рычаг могут быть уменьшены за счет диверсификации продукции ПАО «Луганск-Нива».

С недостатком денежных средств, с проблемами в денежных расчетах сталкиваются не только убыточные предприятия, но и рентабельные. Чтобы стимулировать ускорение расчетов

ПАО «Луганск-Нива» может применить систему скидок, смысл которой состоит в том, что в договоры купли/продажи, как правило, включают опцию о скидке с цены при условии оплаты полученной продукции в достаточно сжатые сроки.

В условиях инфляции всякая отсрочка платежа приведет к тому, что предприятие-производитель реально получает лишь часть стоимости реализованной продукции. Поэтому в стратегической финансовой политике ПАО «Луганск-Нива» необходимо учесть возможность предоставления скидки при досрочной оплате.

Состояние регионального рынка показывает, что расширение производства хлебобулочных изделий нецелесообразно: рынок насыщен.

Для функционирования в сложных условиях рыночной конкуренции, разработка финансовой политики ПАО «Луганск-Нива» придерживается направления коммерциализации деятельности. Это означает, что наряду с производством, предприятие развивает сеть магазинов, где производится торговля как собственной продукцией, так и покупными товарами для перепродажи.

Внедрение предложенных мероприятий позволит повысить эффективность стратегической финансовой политики ПАО «Луганск-Нива» и финансово-хозяйственной деятельности в целом.

Список использованной литературы

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб.-практич. пос.; 5-е изд., испр. / М.С. Абрютин, А.В. Грачев. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2008. – 256 с.
2. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 720 с.
3. Васильева М.В. Финансовая политика: учеб. пос. / М.В. Васильева, Н.А. Малий. – М.: Феникс, 2008. – 220 с.
4. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пос.; 3-е изд., испр. и доп. / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. – 288 с.
5. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для ВУЗов; 3-е изд., перераб. и доп. / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова [и др.]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 368 с.
6. Макаров А.С. Финансовая политика организации, её виды, инструменты формирования и реализация / А.С. Макаров // Финансы и кредит, 2008. – №10(298). – С. 54–61.
7. Причкина Л.В. Экономический анализ предприятия: учебник для ВУЗов / Л.В. Причкина. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2007. – 360 с.

Шаповалова Светлана Михайловна

к. э. н., доцент

Терехова Кристина Игоревна

студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЭВОЛЮЦИЯ И ЦИКЛИЧНОСТЬ КАК ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

***Аннотация:** охарактеризована эволюция и экономические закономерности банковской деятельности; описаны ключевые условия получения лицензии.*

***Ключевые слова:** современный банк, региональные особенности, эволюция, содержание банковской деятельности.*

***Annotation:** characterized by the evolution and economic patterns of banking activities; describes the key conditions for obtaining a license.*

***Keywords:** modern bank, regional features, evolution, the content of banking activities.*

Региональные особенности банковской деятельности находятся в тесной взаимосвязи с эволюцией её содержания, цикличности развития экономики и общих представлений о сущности и роли банка в экономике. Подтверждение этой гипотезы состоит в следующем.

Несмотря на то, что в сегодняшнем виде деятельность коммерческих банков заключается в привлечении средств и предоставлении их в ссуду или инвестирования по более высоким процентным ставкам, её содержание на протяжении истории человечества претерпевало большие изменения.

История формирования и развития банковского дела насчитывает 43 века. Наиболее древние упоминания о «банковской» деятельности относятся к 2300 г. до н.э. Уже тогда в древнем Халдейском царстве существовали торговые компании, выдававшие ссуды.

Первоначально банки были исключительно конторами, производящими различные денежные операции, преимущественно меняльными лавками. Постепенно меняльное дело расширяется за счет выдачи разнообразных ссуд и привлечения денежных средств, и появляются банки, которые выдают кредиты, принимают вклады и производят расчетные операции. Выделяют четыре основных этапа развития банковской деятельности:

I этап – от античности до возникновения Венецианского банка;

II этап – с 1156 г. до учреждения Английского банка – 1694г.;

III этап – с 1694г. до конца XVIII века;

IV этап – с начала XIX века до настоящего времени.

Функции общественных банков заключались в следующем:

Основные территориальные центры развития банков в хронологическом аспекты и их функции показаны на рисунке 1 [1].

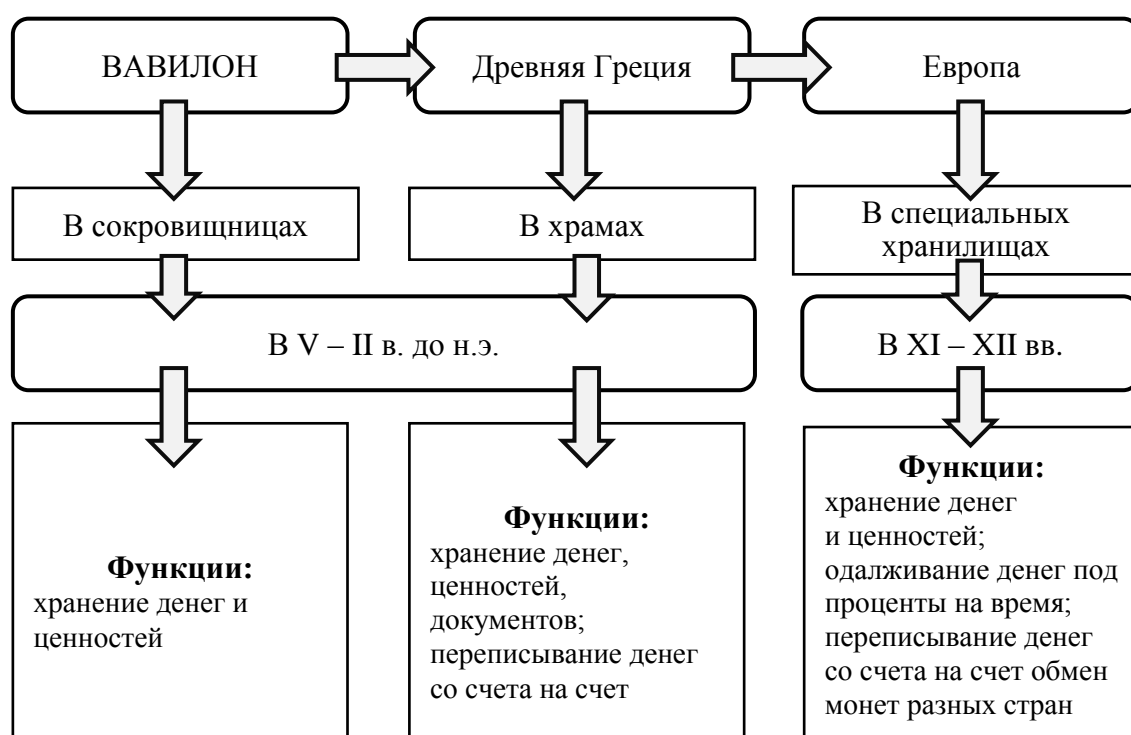


Рис. 1 – Эволюция банковской деятельности в территориально-хронологическом аспекте

После многолетней практики банки пришли к выводу: сумма депонированных у них денег мало меняется, данные выплаты обыкновенно покрываются поступлениями, постепенно остаток вклада даже увеличивается и, следовательно, значительную часть вверенных им денег они без ущерба для вкладчиков могли бы пустить в оборот.

Таким образом, наблюдается закономерность, указывающая на развитие банков и банковской деятельности параллельно с развитием экономики в целом, общественных, производственных и товарных отношений.

Для получения права на самостоятельное осуществление банковских операций (с учетом установленных законодательством ограничений по перечню одновременно выполняемых операций) небанковская кредитно-финансовая организация должна

сформировать уставный капитал в национальной валюте в установленном размере, получить лицензию на осуществление банковской деятельности в центральном банке; на нее будет распространяться требование соблюдения ряда нормативов безопасного функционирования.

Список использованной литературы

1. Роуз Питер С. Банковский менеджмент: предоставление финансовых услуг / П.С. Роуз; пер. М.В. Белова [и др.]; Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. – М.: Дело Лтд, 2015. – 743 с.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.zakon.rada.gov.ua свободный (Дата обращения: 19.02.2018).
3. Инструкция Банка России от 3 декабря 2012 г. №139-И «Об обязательных нормативах банков» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70286876/> (Дата обращения: 19.02.2018).

УДК 336.64

Шкуматова Светлана Владимировна
старший преподаватель

Зенцева Анастасия Алексеевна
магистрант

Луганский национальный аграрный университет

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: авторами обосновано необходимость оценки системы управления финансовым обеспечением деятельности предприятий. Рассмотрены основные методы, которые позволяют оценить систему управления финансовым обеспечением, а также приведены группы показателей оценки.

Ключевые слова: эффективность, финансовые ресурсы, финансовое обеспечение, показатели эффективности, методы оценки.

Abstract: the authors justified the need for the financial management systems of enterprises evaluation. The main methods that allow to evaluate

the financial management system are described, as well as groups of evaluation indicators.

Keywords: *efficiency, financial resources, financial security, performance indicators, evaluation methods.*

Одной из важнейших проблем, с которой сталкиваются отечественные предприятия, является недостаточная эффективность организации обеспечения и управления финансовыми ресурсами в условиях перехода к рынку. С учетом того, что финансовые ресурсы – важнейший фактор экономического роста, организации управление финансовыми ресурсами предприятий необходимо рассматривать как центральное звено всего комплекса мероприятий, направленных на его обеспечение. Решение данной проблемы напрямую связано с совершенствованием механизма управления финансовым обеспечением предприятия, выбором оптимальных методов его анализа и диагностики.

При формировании методического подхода к исследованию механизма управления финансовым обеспечением развития предприятий важным является выбор вида исследования. В финансовом менеджменте проводятся исследования в форме оценки, анализа и диагностики.

Оценить эффективность управления финансовым обеспечением можно с помощью следующих методов:

1. Горизонтальный анализ;
2. Вертикальный анализ;
3. Анализ с применением коэффициентов.

Сущность горизонтального анализа состоит в сравнении показателей отчетности предыдущего и текущего года. При этом осуществляется постатейное сопоставление отчетов и определяется абсолютные и относительные изменения статей.

Вертикальный анализ является анализом внутренней структуры отчетности. При проведении анализа целая часть приравнивается к 100% и исчисляется удельный вес каждой её составляющей. С помощью этого метода анализа выясняют, которую часть в группе или подгруппе составляет конкретная статья, позволяющая определить влияние показателя этой статьи на деятельность предприятия.

Анализ с применением коэффициентов включает в себя расчет групп определенных показателей. Система показателей, которая выбрана для оценки финансового обеспечения, должна отражать финансовое состояние предприятия в долгосрочной перспективе, то есть его поддерживать свою платежеспособность в течение длительного периода.

Анализ литературных источников [1, 2, 3, 4] показал, что в отечественной литературе понятие анализа эффективности использования финансового обеспечения предприятий встречается редко. Чаще речь идет об анализе эффективности использования капитала, который осуществляется с помощью коэффициентов рентабельности, оборачиваемости и капиталоотдачи всего капитала, собственного капитала, основного капитала, оборотного капитала, заемного капитала и капитала, который используется в инвестиционной деятельности предприятия.

Как правило, отечественные экономисты рассматривают две группы показателей: показатели рентабельности (при расчете используют показатель валовой прибыли) и показатели чистой рентабельности (при расчете используют показатель чистой прибыли). Вторая группа показателей по своему экономическому содержанию соответствует показателям эффективности использования капитала.

Список использованной литературы

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 386 с..
2. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ООО «ТК Велби», 2002. – 424 с.
3. Марченко А.А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів / А.А. Марченко // Фінанси України, 2002. – №9. – С. 102–109.
4. Опарін В. Фінансові ресурси та суспільний капітал / В. Опарін // Вісник НБУ, 2001. – №7. – С. 26–28.

Шумакова Наталья Викторовна

старший преподаватель

Коба Анастасия Сергеевна

магистрант

Луганский национальный аграрный университет

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрены современные подходы к определению понятия собственного капитала предприятия. Обоснована роль капитала в обеспечении устойчивого развития предприятия в условиях риска и неопределенности.*

***Ключевые слова:** устойчивое развитие, собственный капитал, управление капиталом, накопление капитала, капитализация рыночной стоимости предприятия.*

***Annotation:** the modern approaches to the definition of equity capital of the enterprise are considered. Substantiates the role of capital in sustainable development enterprise in conditions of risk and uncertainty.*

***Keywords:** sustainable development, equity, asset management, capital accumulation, capitalisation of the market value of the company.*

В современных условиях хозяйствования для каждого предприятия важно сохранять способность нормально функционировать и развиваться, своевременно выполнять свои обязательства и при этом, оставаться финансово устойчивым и привлекательным для инвесторов. Собственный капитал является одним из важнейших источников средств для существования и развития любого хозяйствующего субъекта, поэтому его роль неоспоримо велика. Информация о собственном капитале предприятия является особенно полезной и важной для принятия управленческих решений со стороны внешних и внутренних пользователей бухгалтерской отчетности.

Несмотря на то, что капитал является одной из важнейших фундаментальных экономических категорий, на сегодняшний день не сформулировано единое определение собственного капитала, отражающего всю многогранную сущность этого понятия и его значимую роль в процессе хозяйствования.

В научной литературе вопросы управления собственным капиталом и повышением эффективности его использования рассматриваются многими учеными-экономистами. При этом, понятие капитала предприятия трактуется с разных точек зрения, в зависимости от целей исследования и тематической направленности различных экономических дисциплин. Так, например, Колчина Н.В. считает, что капиталом предприятия является его имущество, находящееся в активной стадии и приносящее доход [1]. В то же время, согласно Международным бухгалтерским стандартам, капитал представляет собой разницу между активами и пассивами. Лытнева Е.А., Малявкина Л.И. капитал предприятия характеризуют как общую стоимость средств в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированных в его активы [2]. Бланк И.А. считает, что капитал – это возможность и совокупность форм мобилизации финансовых ресурсов для получения прибыли [3].

Динамика капитала предприятия является важнейшим показателем уровня эффективности его хозяйственной деятельности. Способность собственного капитала к самовозрастанию высокими темпами характеризует высокий уровень формирования и эффективное распределение прибыли предприятия, его способность поддерживать финансовое равновесие за счет внутренних источников. В то же время, снижение объема собственного капитала является следствием неэффективной, убыточной деятельности предприятия.

С целью повышения роли и эффективности использования собственного капитала могут быть использованы следующие направления:

1) сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства, использование новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полное использование производственных мощностей предприятия, трудовых и материальных ресурсов и др.;

2) улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного обеспечения производства необходимыми материальными ресурсами и сокращения времени нахождения капитала в запасах;

3) сокращение времени нахождения оборотного капитала в дебиторской задолженности;

4) увеличение уставного капитала предприятия с целью повышения его финансовых гарантий;

5) создание большего резервного фонда, а также совершенствование его учета и отражения в бухгалтерском балансе.

С развитием рыночных отношений и в условиях неопределенности роль собственного капитала постоянно возрастает, поскольку основным приоритетом становится не только получение определенных размеров прибыли, а и её капитализация, которая позволяет предприятию устоять под натиском негативных экономических факторов.

Список использованной литературы

1. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для студентов ВУЗов / Н.В. Колчина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 383 с.
2. Лытнева Е.А. Переход права собственности доли участника в уставном капитале / Е.А. Лытнева, Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина // Бух. Учёт. – №16, 2005. – С. 3–8.
3. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 786 с.
4. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: учеб. пос.; 3-е изд.; перераб. и доп. / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 528 с.

РАЗДЕЛ 3
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
В СИСТЕМЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

УДК [331.(0).3:33.012.23]-057.86

Антонюк Светлана Витальевна
ассистент

Морозова Анастасия Анатольевна
магистрант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФОРМИРОВАНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ МОЛОДЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** мотивация к трудовой деятельности является одним из весомых факторов развития национальной экономики. Сегодня особое значение приобретает необходимость оценки отношения молодежи к трудоустройству, что в дальнейшем позволит обеспечивать мотивацию молодых специалистов к высокопроизводительному труду и улучшению конечных результатов деятельности.*

***Ключевые слова:** рынок труда, трудоустройство, молодые специалисты, системы мотивации труда, заработная плата, профессиональная ориентация.*

***Annotation:** motivation for work is one of the most important Factors of development of the national economy. Today, the need for assessing the attitude of young people to employment is of particular importance, which in the future will ensure the motivation of young professionals for high-performance work and improvement of the final results of activities.*

***Keywords:** labor market, employment, young specialists, labor motivation systems, wage, vocational guidance.*

Общеизвестным является факт, что персонал – основное конкурентное преимущество и главный ресурс компании. Учитывая это, важным становится вопрос совершенствования системы мотивации для молодых специалистов, так как, кроме профессионального совершенствования, эту категорию работников интересует личностный рост и карьерные перспективы, а значит, они готовы больше энергии и времени вкладывать в свою профессиональную жизнь. Задача предприятия в связи с этим –

выстроить систему мотивации своего персонала так, чтобы цели личного роста молодого работника совпали с целями самой организации.

Условия рынка труда предъявляют высокие требования к молодым специалистам. Однако для формирования высокой степени трудовой мотивации у молодых сотрудников должно строго соблюдаться необходимое соответствие выдвигаемых критериев качества рабочей силы и условий труда [2, С. 54–60].

Молодежь является особой социальной группой, которая способна существенно влиять на состояние рынка труда, поскольку от нее зависят политические, экономические и социальные процессы в обществе. Вместе с тем молодежь оказывается одной из особо уязвимых категорий, которая испытывает значительные трудности при трудоустройстве.

Мотивы трудовой деятельности выступают важным показателем процессов в социально-трудовом поведении будущих специалистов. Осознание мотива предполагает, что человек не только стремится к чему-то, но и видит, хотя бы в общих чертах, пути достижения своих целей [1, с.111–115]. При этом мотивы к труду студентов и выпускников могут значительно отличаться. Для студентов основным является приобретения практического опыта, испытания своих усилий на рабочем месте. Тогда как для выпускника основным стимулом к труду является получение заработной платы, необходимой для обеспечения надлежащей жизнедеятельности.

Исходя из этого, можно определить наиболее влиятельные факторы в системе мотивации персонала разного возраста:

– интересные задания больше мотивируют молодое поколение, чем старшее;

– хорошая команда и понимание коллег в той или иной степени важны для всех работников, потому что довольно много времени мы проводим на работе;

– гибкий график и дедлайн (от англ. deadline) интересуют только молодое поколение, поскольку они часто сочетают работу и учебу;

– сходство собственных ценностей и ценностей компании является не слишком значимым для всех возрастных поколений, так же как и корпоративная социальная ответственность компании.

На основании такого обобщения взглядов групп работников разного возраста можно выделить ряд недостатков, присущих системе мотивации в компании, в частности:

1) непонимание того факта, что все работники разные, соответственно, и стимулировать их нужно разными мотивами;

2) несоблюдение баланса поощрения и наказания, поскольку числовые показатели деятельности часто заменяются эмоциями, личными мнениями и субъективными оценками;

3) отсутствие аттестационной системы, которая могла бы определить эффективность каждого сотрудника, в частности его потенциал;

4) отсутствие долгосрочного кадрового планирования и кадровой политики.

В связи с этим, можно сформировать следующие рекомендации для усовершенствования системы мотивации труда на предприятиях:

1) необходимо определить цели компании, для которой осуществляется поиск конкретных работников и четко объяснить эти цели самим работникам, показывая, как именно они могут помочь в их реализации и какое вознаграждение за это будет;

2) следует обработать ключевые показатели эффективности компании с последующим распределением их по структурным подразделениям с целью определения зон ответственности;

3) совершенствуя систему мотивации труда, следует проводить постоянные опросы и анкетирование, чтобы лучше узнать своих работников и наиболее четко понимать, что может их мотивировать;

4) руководство компании должно обеспечить объективность и открытость системы вознаграждений – размер заработной платы работника должен быть определен на основе честной, объективной и понятной всем оценки;

5) прогнозируемость – работник должен понимать, какую оплату и когда он получит, потому что поощрение должно зависеть от результатов собственного труда.

Внедрение определенных рекомендаций способно обеспечить улучшение системы мотивации персонала, что является очень важным в современных конкурентных условиях.

Список использованной литературы

1. Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации: учеб. пос. / Т.И. Заславская. – М.: Дело, 2004. – 400 с.

2. Резник Г.А. Проблема социально-экономической устойчивости ВУЗа в условиях реформирования / Г.А. Резник, Д.Р. Амирова // Социально-экономические проблемы развития предприятий и регионов: сборник статей. Материалы XV Международной научно-практической конференции. – Пенза: Приволжский дом знаний, 2012. – С. 54–60.

УДК: 339.137.2

Белецкая Ирина Ивановна

студент

Ретивцев Игорь Владимирович

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РАЗВИТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в публикации рассматривается взаимосвязь между развитием управленческого персонала и конкурентоспособностью предприятия в целом.*

***Ключевые слова:** конкурентоспособность, конкуренция, управленческий персонал.*

***Annotation:** in the publication examines the relationship between the development of management personnel and the competitiveness of the enterprise as a whole.*

***Keywords:** competitiveness, competition, management personnel.*

Без формирования конкурентоспособной рабочей силы и эффективных социально-трудовых отношений достичь предприятию высокого уровня конкурентоспособности представляется достаточно сложной задачей. Это связано с тем, что в условиях повышенной неопределенности внешней среды, наиболее существенные изменения происходят, в первую очередь, в социально-трудовой сфере. Повышение уровня конкурентоспособности предприятий целесообразно рассматривать в контексте рыночно ориентированного развития экономики государства, в том числе наличия конкуренции между субъектами трудовых отношений, что не представляется возможным без развития трудового потенциала персонала, в т.ч. управленческого.

Исследование категории «конкурентоспособность» и связь её с другими экономическими категориями имеет большое значение при реформировании экономики нашей республики в направлении создания полноценной конкурентной среды и развития конкурентных отношений. Очевидно, что категория «конкурентоспособность» связана с понятием «конкуренция».

Конкуренция с одной стороны – это экономическое соперничество за достижение наилучших результатов в сфере

определенной деятельности, борьба товаропроизводителей за более выгодные условия ведения хозяйства, получение наибольшей прибыли. С другой стороны, это неотъемлемая составляющая и важнейший элемент рыночного механизма, который обеспечивает взаимодействие рыночных субъектов в производстве и реализации продукции, а также в сфере вложения капитала. Из этого следует, что конкурентоспособность является обязательным условием выживания рыночного субъекта и достижения им экономического успеха.

Важнейшими факторами конкурентоспособности являются технико-технологический уровень предприятия и качество продукции, способность продукции удовлетворять потребностям определенной категории потребителей.

Составляющими конкуренции как экономического процесса М.В. Семикина определяет: конкурентную среду; конкурентоспособность отрасли; предприятий; работников, занятых в сфере экономики [3, с. 27]. Фактически разница между этими составляющими является разницей между микро- и макроуровнями экономики. Таким образом, определяющим фактором конкурентоспособности предприятий является наличие условий для формирования устойчивых конкурентных позиций, в первую очередь, управленческого персонала.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует, что успех предприятия определяется, прежде всего, такими факторами как, квалификацией персонала, креативными подходами к управлению, наличием ноу-хау и передовых технологий.

В современных условиях необходим управленческий персонал нового типа. Поэтому следует уделять должное внимание профессиональной подготовке в ВУЗах, а также в специализированных учебных заведениях по подготовке управленческих кадров.

Основные виды развития управленческого персонала [1, с. 157]:

- самостоятельное систематическое обучение;
- повышение квалификации на производственно-экономических семинарах и в школах бизнеса;
- краткосрочная учеба;
- длительная периодическая учеба;
- стажировка управленческого персонала; – целевая аспирантура и докторантура;
- переподготовка [2, с. 79].

Все перечисленные выше виды профессиональной подготовки и повышения квалификации управленческого персонала предусматривают, прежде всего, обеспечение такого персонала

необходимым объёмом теоретических и практических знаний, умений и навыков, новых компетенций, которые будут способствовать повышению конкурентоспособности предприятия в целом.

Под эффективным развитием управленческого персонала, по нашему мнению, следует понимать углубление и приобретение новых знаний, расширения компетенций управленческим персоналом, которые должны обеспечить повышение финансово-экономических результатов хозяйственной деятельности предприятия и его высокую конкурентоспособность.

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что эффективное развитие управленческого персонала способствует приобретению конкурентных преимуществ управленческим персоналом, а также способствует повышению конкурентоспособности предприятия, которое является условием его эффективной деятельности и коммерческого успеха на отечественном рынке товаров и услуг.

Список использованной литературы

1. Дроздова О.П. Об особенностях обучения руководящих работников и специалистов в системе повышения квалификации / О.П. Дроздова, С.В. Кутузов // Актуальные проблемы совершенствования высшей школы: науч. метод. сб. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2012. – С. 79–83.

2. Дуракова И.Б. Управление персоналом: отбор и найм. Исследование зарубежного опыта / И.Б. Дуракова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Центр, 2012. – 410 с.

3. Семикина М.В. Мотивация конкурентоспособного труда: теория и практика регулирования: монография / М.В. Семикина. – Кировоград: ПИК, 2012. – 426 с.

Беспалова Виктория Владимировна

магистрант

Научный руководитель: Хомутовская Яна Николаевна

к. э. н., старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** в публикации рассмотрен процесс управления карьерой в качестве целенаправленной деятельности руководящего состава предприятия. Изучен метод перспективной профессиональной поддержки и фактической модели карьеры. Предложена система управления карьерой, учитывающая особенности предприятия, его возможности и основанная на грамотном стимулировании персонала.*

***Ключевые слова:** управление карьерой, метод перспективной профессиональной поддержки, положение о карьере, модели.*

***Annotation:** the process of career management as a purposeful activity of an administrative board the enterprise is considered in the publication. The method of prospective professional support and the actual career model is studied. The system of career management, which considers features of the enterprise, its possibility and based on competent stimulation of the personnel, is offered.*

***Keywords:** career management, method of prospective professional support, position about career, models.*

В современных условиях управление карьерой является естественным продолжением и результатом всей работы службы управления персоналом. Управление карьерой можно рассматривать как процесс целенаправленной деятельности руководящего состава предприятия. Изучением данной темы занимались такие авторы, как: В.И. Герчиков, Г.Г. Зайцев, Г.В. Черкасская, Р.А. Фатхутдинов, Н.П. Беляцкий и др. Однако в работах этих ученых не были изучены аспекты, касающиеся путей совершенствования управления карьерой на предприятии. Поэтому данная тема является актуальной и заслуживает пристального внимания.

Управление карьерой – это комплекс мероприятий, проводимых службой управления персоналом, по планированию, организации, стимулированию и контролю служебно-профессионального

продвижения персонала, исходя из его целей, потребностей, возможностей и интересов, возможностей предприятия. Тогда процесс управления карьерой следует рассматривать уже на этапе найма. На этом этапе кандидатам предоставляется полная и достоверная информация о возможностях и перспективах работы на предприятии.

Работая на предприятии, сотрудник получает возможности для карьерного роста, например, повышает свою квалификацию посредством окончания специальных курсов, обучения смежным профессиям, занимаясь самообразованием.

Для оптимального подбора и расстановки персонала на рабочих местах целесообразным является реализация услуг, включающая предоставление индивидуальных консультаций, различных форм самооценки, консультирование менеджеров по персоналу и консультирование непосредственных руководителей, создание оценочных центров и центров развития и т.п. [3, с. 86].

В настоящее время стремительное развитие получил метод перспективной профессиональной поддержки. Он сочетает индивидуальные консультации с экономичностью группового подхода.

Этот метод состоит из трех основных этапов:

1. Консультант проводит семинар для группы или собеседование по телефону. По времени это занимает минимум 2,5-3 часа. Тема семинара, его содержание определяется исходя из основных целей и методов управления карьерой, а также роли работника в процессе развития карьеры.

2. Сотрудники заполняют тест самооценки с вопросами с целью выявления личных и деловых качеств. В этом случае в процессе принятия решений есть положительные и отрицательные аспекты. Такие тесты способны оценить профессиональные способности работника.

3. Консультант обрабатывает результаты теста и проводит конечный анализ. В его докладе, как правило, представлены данные об опыте, навыках, знаниях сотрудников в профессиональных сферах, а также возможные риски (с точки зрения возникновения трудностей в общении сотрудников друг с другом и руководством в профессиональной деятельности).

4. Исходя из результатов анализа, предлагаются конкретные мероприятия относительно условий формирования устойчивого карьерного роста каждого сотрудника на предприятии, а именно:

- планирование карьеры;
- модель партнерства по планированию и развитию карьеры;
- мотивация сотрудников [1, с. 55].

С учетом выше изложенного на предприятиях целесообразно использовать метод перспективной профессиональной поддержки для стимулирования карьерного роста сотрудников.

Так как на предприятиях не существует ни одного документа о карьерном росте сотрудников, необходимо подготовить следующие документы:

1. Положение о карьере – документ, регламентирующий процесс управления карьерой на предприятии. Положение о карьере должно включать следующие основные разделы: организация управления карьерой; оценка персонала, порядок подготовки и принятия решений о продвижении, обучении или увольнении персонала, фактические модели карьеры и проч.

2. «Фотографирование» карьеры дает необходимую информацию о переходе с должности на должность, как по горизонтали, так и по вертикали, а также о работе на занимаемой должности, сведения о повышении квалификации, имеющихся навыках, умениях. Накопленные «фотографии» карьеры конкретных сотрудников на данном предприятии называют фактическими моделями карьеры. Они полезны тем, что могут дать представление о реальной карьере на данный момент.

Плановые модели карьеры включают в себя разработки возможной карьеры сотрудников в будущем и дают представление о возможностях, предоставляемых сотруднику на той или иной должности на предприятии.

При этом плановые модели включают в себя:

- определение должностных перемещений;
- описание требований к кандидатам;
- формы и методы оценки знаний, навыков, умений;
- оценка результатов работы [2, с. 210].

Плановые модели имеют важное психологическое значение, поскольку являются своего рода обещанием по карьерным возможностям и перспективам.

Таким образом, на предприятии необходимо разработать такую систему управления карьерой, которая будет учитывать особенности предприятия и его возможности. При этом будут учитываться особенности мотивации и стимулирования персонала, особенности собственной кадровой системы и будут периодически отслеживаться ожидания персонала по поводу карьеры.

Список использованной литературы

1. Гавкалова Н.Л. Менеджмент персонала: учеб. пос.; 2-е изд., исправ. и доп. / Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2005. – 304 с.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Нижний Новгород: НИМБ, 2003. – 720 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом: учеб. пос. / А.Я. Кибанов. – М.: Эксмо, 2003. – 456 с.

УДК 658.51

Беспалова Светлана Михайловна

студент

Заиченко Оксана Анатольевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

***Аннотация:** в данной работе рассматриваются задачи организационной структуры управления предприятием. Необходимость её совершенствования на современном этапе определяется многими факторами.*

***Ключевые слова:** организационная структура, задачи, критерии оценки, принципы, централизованное и децентрализованное управление.*

***Annotation:** in this paper, we consider the tasks of the organizational structure of enterprise management. The need for its improvement at the present stage is determined by many factors.*

***Keywords:** organizational structure, tasks, evaluation criteria, principles, centralized and decentralized management.*

В современных условиях, становясь объектом товарно-денежных отношений, обладающим экономической самостоятельностью и полностью отвечающим за результаты своей хозяйственной деятельности, организация должна сформировать у себя систему управления, которая гарантирует высокий уровень эффективности работы.

В процессе формирования организационной структуры управления нами решаются следующие задачи:

- 1) определение типа структуры управления;
- 2) определение типа подчинения между звеньями организации.

Необходимо уделять особое внимание второй задаче проектирования организационной структуры предприятия

Для каждого структурного подразделения создаются функции управления, поток информации, корреляция, распределение документов, полномочия, ответственность, права подразделения и сотрудника [2].

Организации с новыми условиями должны самостоятельно формулировать цели и задачи, разрабатывать стратегии и стратегии развития, находить ресурсы, необходимые для их реализации, нанимать работников и решать множество различных проблем, в том числе решать структурные проблемы.

К ним относятся создание, очистка, слияние, разделение подразделений, реструктуризация производства, реорганизация организационной структуры управления.

Реконструкция управления предприятием требует оценки для достижения этой цели. В контексте современной экономики совершенствование системы управления путем повышения эффективности предприятия чаще всего направлено на реструктуризацию развития.

В то же время основным индикатором улучшения является снижение затрат и более гибкий стиль управления. Важным критерием оценки организационной структуры управления является признание людьми, которые должны работать в новых условиях [1].

Во время кризиса удалось изменить структуру управления, которая направлена на создание условий жизни путем более рационального использования ресурсов, снижения издержек и более гибкой адаптации к внешней среде.

Независимо от причин обязательно встанет вопрос о расширении полномочий на нижних уровнях иерархии управления и повышении производственно-хозяйственной самостоятельности.

Совершенствование организационной структуры управления предприятием принимает форму поиска альтернативных решений между централизацией энергетических функций и децентрализацией власти [3].

Попытка найти приемлемое соглашение между централизованным управлением и децентрализованным управлением создает потребность в создании системы управления, характеризующейся централизованным развитием системной и экономической политики с распределенным управлением.

Чтобы укрепить функции управления, надо использовать инновационные группы, программный целевой подход, матричную структуру. Но наиболее примечательным является использование подхода стратегического бизнес-отдела организации к формированию структуры управления организации.

Сам принцип централизации стратегического развития, децентрализация процесса развертывания, обеспечение гибкости и гибкости управления, включая широких администраторов, полностью реализуются на всех уровнях процесса управления.

Список использованной литературы

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для ВУЗов.; третье издание / И.Н. Герчикова. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 460 с.
2. Управление персоналом организации: учебник; под ред. А.Я. Кибанова. – М.: Инфра-М, 2000. – 512 с.
3. Федорова Н.Н. Организационная структура управления предприятием / Н.Н. Федорова. – М.: ТК «Велби», 2003. – 256 с.

УДК 331.108

Ватулина Ольга Александровна
студент

Научный руководитель: Спорняк Светлана Александровна
к. э. н., доцент
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КАДРОВОЙ РАБОТЫ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ

***Аннотация:** рассмотрены кадровые технологии, применяемые в государственных учреждениях, совершенствование которых поможет эффективнее использовать человеческие ресурсы.*

***Ключевые слова:** кадровая работа, кадры, кадровые технологии, государственное учреждение.*

***Annotation:** personnel technologies used in state institutions are considered, the improvement of which will help to make better use of human resources.*

***Keywords:** personnel work, personnel, personnel technologies, state institution.*

Важнейшим направлением кадровой работы является обеспечение предприятия квалифицированным персоналом. Важным направлением развития персонала является карьерное управление. Традиционные модели карьерного развития, отражающие линейно-поступательный путь восхождения от низших ступеней к высшим, не отражают специфических особенностей карьерного развития государственных служащих.

Несовершенство современной законодательной базы, регулирующей карьерное развитие государственных служащих, ограниченность ресурсного обеспечения, несовершенство технологий стратегического планирования и механизмов социальной поддержки карьерного развития могут выступать в качестве социальных противоречий и барьеров на пути карьерного развития госслужащих [1].

Профессиональное образование как условие будущего карьерного развития имеет ряд преимуществ перед другими типами условий в плане выбора форм организации его функционирования, доступа к информации и разнообразия методов и средств образования, что создает благоприятные условия для воспроизводства карьерных идеалов. Однако особенности условий данного типа (излишняя регламентация и формализация) ограничивают возможности выбора личностью индивидуальной карьерной траектории, не предоставляют свободу по отношению к возможному пространству профессиональной деятельности. В иерархической системе государственной службы работники перемещаются на другие участки деятельности как снизу вверх, так и по горизонтали, в силу ротаций, чтобы заполнить образующиеся по разным причинам вакансии. Государственные служащие не сами вырабатывают решения, хотя окончательный выбор иногда бывает за ними. В основном их задача состоит в том, чтобы организовывать и направлять деятельность других, вырабатывать и приводить в жизнь политику государственного управления применительно к своему участку руководства. Поэтому вопросы карьерного движения и собственная роль в управлении собственной карьерой представляют для этой категории служащих особый интерес. Вопросы карьерного развития госслужащих являются обязательной частью государственной кадровой политики. Государственная кадровая политика, являясь составной частью внутренней и внешней политики государства, формируется на основе и в рамках общегосударственной политики, и выражается в применении различных кадровых технологий.

Кадровые технологии – это особая часть социальных технологий, без применения которых невозможно осуществлять современное управление в различных организациях и обеспечивать процессы преобразований, модернизации общества [2].

В общетеоретическом понимании социальная технология – это набор последовательных приемов (действий, операций) воздействия на социальные свойства объекта управления для достижения им нового социального качества. Кадровым технологиям, сочетающим в себе управленческие и социальные функции, отводится роль обеспечения эффективности функционирования организации в целом и реализации её целей и задач, что, прежде всего, означает действенное исполнение полномочий органов государственной власти и управления. Общее предназначение технологий управления персоналом – активное воздействие на кадровую среду организации с целью её оптимизации, мобилизации профессиональных ресурсов, их развития и наиболее полного задействования, совершенствование системы внутри организационных отношений, способствование личностному развитию сотрудников организации.

В кадровых технологиях, применяемых в органах государственной власти и управления, реализуются потенциальные возможности социальных механизмов управления персоналом, создавая тем самым базовую основу их практического использования и совершенствования, особенно в таких направлениях, как оценка персонала, отбор и подбор кандидатов на должности государственной гражданской службы, работа с резервом управленческих кадров, планирование карьеры и др.

Сегодня в практике управления персоналом государственной гражданской службы применяются различные кадровые технологии, прежде всего, это технологии, позволяющие оптимизировать процессы кадрового обеспечения государственных органов: отбор кандидатов на должности, аттестацию персонала государственных органов с учетом современных требований к профессиональным и морально-психологическим качествам гражданских служащих, мотивацию гражданских служащих, планирование их профессионального и должностного роста, работу с резервом кадров и т.д.

Целый ряд кадровых технологий традиционно применяется для повышения уровня профессионализма персонала в различных организациях. Профессионал, т.е. человек, владеющий комплексом специальных знаний и практических навыков, приобретенных в результате углубленной общей и специальной подготовки и опыта работы, необходим в любом деле. Что касается государственных

гражданских служащих, то их профессионализм, прежде всего, предполагает знание особенностей соответствующей управляемой сферы, т.е. наличие определенного образования. Кроме того, государственный служащий должен обладать знаниями в области теории управления, конституционного, административного и других отраслей права, относящихся к их должностям.

Таким образом, технологии управления персоналом государственных учреждений, имеют свои выраженные особенности, которые связаны с общей спецификой государственной службы, со специальными требованиями, предъявляемыми к гражданским служащим как профессиональными, так и личностными.

Список использованной литературы

1. Дейнека А.В. Управление персоналом организации / А.В. Дейнека. – М.: Дашков и К, 2014. – 318 с.

2. Юрьева О.В. Модели профессиональных компетенций в сфере государственного и муниципального управления: отечественный и зарубежный опыт / О.В. Юрьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.abadawecan.ru/index.php?cat=science&id=8> (Дата обращения 15.02.2018).

УДК 331.1

Вохидов Руслан Музафарович
магистрант

Степанова Юлия Леонидовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: рассмотрена сущность системы управления персоналом, представлена общая характеристика основных элементов системы управления персоналом, рассмотрен состав функциональных подсистем системы управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, система управления персоналом, функциональные подсистемы системы управления персоналом.

Annotation: the essence of the personnel management system is considered, a general characteristic of the main elements of the personnel management system is presented, the composition of the functional subsystems of the personnel management system.

Keywords: personnel, personnel management system, functional subsystems of the personnel management system.

Основным ресурсом любого предприятия является его персонал. Именно от качества работы персонала зависит, насколько эффективно будут распределены финансовые ресурсы, четко и по технологии выполнен производственный процесс, насколько креативными и действенными будут рекламные компании предприятия и др. Предприятие просто не сможет осуществлять свою деятельность, стабильно развиваться, если не будет квалифицированного, ответственного персонала. Однако, для того чтобы отдельные работники стали работать как единый механизм с целью обеспечения эффективной деятельности предприятия, необходимо ими управлять. Поэтому тематика совершенствования системы управления персоналом предприятия является очень актуальной.

Система управления персоналом – это упорядоченная совокупность приемов, методов, технологий организации работы с персоналом, которые отличаются функциональными действиями, но действуют автономно и направлены на достижение общей цели. Система управления постоянно развивается и совершенствуется, и включает в себя субъект управления и объект управления. Субъект управления – совокупность элементов системы, осуществляющих управление как целевое воздействие на объект управления, аппарат управления, организующий труд исполнителей. Деятельность субъекта заключается в определении действий, их порядка и сроков. Объект управления – множество исполнителей, обеспечивающих достижение цели [1].

Система управления персоналом включает следующие основные элементы: группу специалистов аппарата управления; комплекс технических средств; информационную базу; комплекс методов и методик организации труда и управления персоналом; правовую базу. В табл. 1 представлена общая характеристика основных элементов системы управления персоналом.

Таблица 1 – Общая характеристика основных элементов системы управления персоналом [2]

Тип	Состав	Назначение
Группа специалистов аппарата управления и обслуживающий персонал	Руководители, специалисты по подбору кадров и организации труда, плановики, экономисты по труду и заработной плате, эксперты, программисты и др.	Реализация функций управления персоналом
Комплекс технических средств	Средства вычислительной техники, вычислительные комплексы и сети, устройства сбора и передачи информации, оргтехника, средства связи	Техническое обеспечение функций управления
Информационная база	Классификаторы информации, система организации введения и хранения информации, порядок внесения изменений, базы данных и знаний	Информационное обеспечение функций управления
Методы и методики организации труда и управления персоналом	Методы и методики решения кадровых вопросов (отбор, продвижение, набор, увольнение и т.п.). Методы и методики организации труда и заработной платы	Организационное и методическое обеспечение функций управления
Правовая база	Устав, учредительный договор, приказы, распоряжения, инструкции и др. документы, регламентирующие подчиненность, коллективные и индивидуальные договоры, кодекс законов о труде, решения совета директоров, нормативно-справочные документы, нормы, стандарты и т.д.	Правовое и нормативное обеспечение функций управления

Кроме основных элементов системы управления персоналом (табл. 1) еще можно выделить следующие функциональные подсистемы системы управления персоналом организации:

- подсистема условий труда;
- подсистема трудовых отношений;
- подсистема оформления и учета кадров;
- подсистема планирования, прогнозирования и маркетинга стимулирования персонала;
- подсистема развития средств стимулирования персонала;
- подсистема анализа и развития кадров;
- подсистема юридических услуг;
- подсистема развития социальной инфраструктуры;
- подсистема разработки организационных структур управления [3].

В зависимости от размеров организаций состав подразделений будет меняться: в мелких организациях одно подразделение может выполнять функции нескольких подсистем, а в крупных фирмах функции каждой подсистемы, как правило, выполняет отдельное подразделение. При формировании системы управления персоналом на предприятии необходимо ориентироваться на состав основных элементов системы управления персоналом, что позволит учесть все аспекты управления персоналом на предприятии.

Список использованной литературы

1 Великанова С.С. Подсистема управления развитием персонала в рамках системы управления персоналом / С.С. Великанова // Современные проблемы науки и образования. – №1-1, 2015. – С. 28–35.

2. Герасимов Б.Н. Система управления персоналом в организации / Б.Н. Герасимов // Вестник Поволжского института управления, 2011. – №8. – С. 15–22.

3. Иващишина М.В. Формирование системы управления персоналом / М.В. Иващишина // Новые технологии, 2012. – №1. – С. 28–33.

УДК 331

Гарагуля Дарья Александровна
магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ

***Аннотация:** раскрыты сущность и значение кадрового потенциала предприятия; проанализированы научные подходы к определению сущности кадрового потенциала предприятия; приведены главные направления управления кадровым потенциалом предприятия.*

***Ключевые слова:** персонал, эффективность, кадровый потенциал, производительность труда.*

***Annotation:** the essence and value of the personnel potential of the enterprise are revealed. The scientific approaches to the definition of the essence of the personnel potential of the enterprise are analyzed. The main*

directions of management of personnel potential of the enterprise are resulted.

Keywords: *staff, efficiency, staff potential, labor productivity.*

Персонал предприятий сегодня выходит на одно из первых мест по значимости, менеджеры высшего звена или владельцы предприятий начинают осознавать, что персонал – это важнейшая подсистема предприятия, и от её эффективной работы зависит эффективность работы предприятия в целом.

Управление кадровым потенциалом – это важнейшая функция любого предприятия. Управление кадрами позволяет обеспечить достижение конкурентных преимуществ, эффективности труда и максимальной трудовой отдачи персонала.

Кадровый потенциал предприятия – это общая (количественная и качественная) характеристика персонала как одного из видов ресурсов, связанная с выполнением возложенных на него функций и достижением целей перспективного развития предприятия.

Существуют различные взгляды на толкование понятия «кадровый потенциал» (табл. 1).

Анализируя таблицу 1, можно сказать, что имеются существенные расхождения в понимании кадрового потенциала, его сущности и в определении его составных частей и, как следствие, недостаточность и несовершенство методического инструментария для формирования системы управления им.

Главными направлениями управления кадровым потенциалом в современных экономических условиях являются:

1. Определение основных требований к персоналу на основе прогноза и перспективы развития организации.

2. Разработка комплексной системы управления человеческими ресурсами в организации.

3. Разработка концепции оплаты труда, материального и морального стимулирования работников на основе определенной стратегии развития организации.

4. Выбор путей привлечения, использования и сохранения персонала, а также оказание помощи работникам в случае увольнения.

5. Развитие социальных отношений в организации.

6. Определение путей развития персонала, обучение, повышение квалификации.

7. Привлечение работников организации к участию в управлении.

8. Формирование корпоративной культуры.

Таблица 1 – Научные подходы к определению понятия «кадровый потенциал предприятия»

Автор	Сущность термина
Базаров Т. [1]	Кадровый потенциал – это совокупность качественных и количественных характеристик персонала предприятия, которые включают количество, состав и структуру, физические и психологические возможности работников, их интеллектуальные и креативные возможности, профессиональные знания и квалификационные навыки, коммуникабельность и способность к сотрудничеству, отношение к труду и другие качественные характеристики
Балынская Н.Р. [2]	Кадровый потенциал предприятия – умение и навыки работников, которые могут быть использованы для повышения его эффективности в различных сферах производства с целью получения прибыли или достижения социального эффекта
Бобков А.В. [3]	Кадровый потенциал предприятия – это совокупность способностей и возможностей кадров обеспечивать достижение целей долгосрочного развития предприятия
Всяких Ю.В. [4]	Кадровый потенциал предприятия – совокупная трудовая дееспособность его коллектива, ресурсные возможности в сфере труда учетного состава предприятия, исходя из возраста, физических возможностей, знаний и профессионально-квалификационных характеристик персонала
Зайцева Т.В. [5]	Кадровый потенциал является персонифицированной рабочей силой, взятой в совокупности количественных и качественных характеристик, реализованных в определенных социально-экономических, организационно-технических, природно-биологических, исторических и духовных условиях производства
Каданцева М.С. [6]	Кадровый потенциал – это существующие сегодня и прогнозируемые трудовые возможности, которые определяются численностью, возрастной структурой, профессиональными и другими характеристиками персонала предприятия

Рассмотрим систему управления кадровым потенциалом, предложенную Сеницыной О.Н., которая охватывает четыре подсистемы [7, с. 44].

Первая подсистема охватывает цикл работ по формированию кадрового потенциала предприятия и состоит из четырех направлений: планирование потребности в персонале; наем работников; комплектование управленческого персонала на предприятии; уровень оплаты труда.

Вторая подсистема управления развитием кадрового потенциала представлена механизмом реализацией кадровой политики и стратегии предприятия по развитию персонала.

Третья подсистема в кадровом управлении – это управление качеством трудовой жизни, что означает степень удовлетворения

работниками своих личных потребностей в процессе работы на предприятии.

Четвертая составляющая в системе управления качеством трудовой жизни – это управление его использованием.

В результате применения всех четырех составляющих системы управления кадровым потенциалом меняется эффективность труда сотрудников, улучшается структура коллектива.

В условиях трансформации экономических отношений существует необходимость во внедрении на предприятиях эффективной системы управления кадровым потенциалом. С целью повышения уровня кадрового потенциала предлагается внедрять мероприятия по профессиональной подготовке персонала для предприятия еще на стадии его обучения.

Таким образом, была определена сущность и значение кадрового потенциала предприятия, рассмотрены системы управления кадровым потенциалом предприятия

Список использованной литературы

1. Базаров Т. Управление персоналом / Т. Базаров. – М.: Юнити, 2011. – 560 с.
2. Балынская Н.Р. Система управления кадровым потенциалом современной организации / Н.Р. Балынская // Вопросы управления. – 2016. – №2 (20). – С. 214–220.
3. Бобков А.В. Обучение и развитие персонала / А.В. Бобков. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 202 с.
4. Всяких Ю.В. Управление развитием кадрового потенциала в организации / Ю.В. Всяких // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2016. – №12-2. – С. 31–33.
5. Зайцева Т.В. Управление персоналом / Т.В. Зайцева. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 144 с.
6. Каданцева М.С. Кадровый потенциал предприятия: экономическая сущность и структура / М.С. Каданцева // Гуманитарные научные исследования, 2017. – №8. – С. 44–49.
7. Сеницына О.Н. Бенчмаркинг персонала организации / О.Н. Сеницына // Инновационный Вестник Регион, 2013. – №4.2. – С. 39–46.

Герасимова Алина Сергеевна

студент

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в работе освещены вопросы обеспечения экономической безопасности предприятия, роль управления персоналом в системе экономической безопасности предприятия.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, управление, персонал, кадровая безопасность.*

***Abstract:** the article deals with the issues of economic security of the enterprise, the role of personnel management in the system of economic security of the enterprise.*

***Keywords:** economic security, management, personnel, personnel security.*

В современных условиях перед любым предприятием стоит одна из важнейших проблем – обеспечение экономической безопасности. В единой концепции управления предприятием обеспечение экономической безопасности тесно связано с подсистемой управления персоналом.

Более трех четвертей «преступлений» в организациях совершается сотрудниками, которые могут найти доступ ко всем активам предприятия, имеют возможность преодолеть систему охраны, защиты баз данных.

Безопасность организации определяет состояние объекта защиты, при котором противодействие угрозам максимально возможно. Экономическая безопасность во многом зависит от того, насколько в управлении персоналом учитываются риски, связанные с действиями работников [3, с. 234–237].

Экономическая безопасность предприятия – это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, формируемое руководством и коллективом предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического направлений [2, с. 34–35].

Цель управления персоналом в системе экономической безопасности предприятия можно определить как минимизацию риска и угроз со стороны сотрудников. Как и любую экономическую единицу, систему управления персоналом можно совершенствовать путем управления кадровыми рисками и совершенствованием кадровых технологий.

Такие риски как должностные, квалификационно-образовательные, операционные и организационные непосредственно связаны с человеческими ресурсами. Значимость этих угроз, связанных с кадровой политикой, доказывает необходимость в системе управления персоналом выделять подсистему внутренней экономической безопасности, что является одной из важнейших проблем, стоящих перед любым предприятием.

Со стороны персонала возникают следующие виды угроз:

- хищение имущества предприятия;
- использование ресурсов предприятия в собственных целях;
- получение заработной платы за невыполняемую работу;
- шантаж компетентностью («я – незаменимый работник»);
- шантаж полномочиями (концентрация полномочий в одних руках);
- торговля коммерческими секретами, разглашение коммерческой тайны;
- дисциплинарные нарушения;
- вредные привычки;
- создание в коллективе невыносимого морально-психологического климата.

Проблема обеспечения экономической безопасности требует решения в каждой организации следующих основных задач:

- обеспечение процесса становления и развития;
- обеспечение финансовой независимости и платежеспособности;
- обеспечение социальной стабильности;
- создание эффективной системы защиты от произвола и коррумпированности чиновников, влияния криминальных структур [5, с. 158–159].

Кадровая безопасность – одна из основных составляющих экономической безопасности. Обеспечивает взаимосвязь между всеми сегментами предприятия, их эффективное функционирование. Неполомки в этой сфере влекут за собой значительные финансовые убытки, поэтому, с целью сохранности прибыли, обеспечение кадровой безопасности должно являться приоритетным направлением [1, с. 1].

Обеспечение кадровой безопасности зависит от трех основных факторов:

1. Найм (рассмотрение таких вопросов, как поиск кандидатов, процедура отбора, проверка, документальное и юридическое обеспечение приема на работу, срок и адаптация, а также процедура безопасности в деятельности кадровиков при подготовке аттестации, обучения).

2. Лояльность.

3. Контроль (комплекс мер из установленных для персонала, в том числе для администрации, регламентов, ограничений, режимов, технологических процессов, оценочных, контрольных и других операций, процедур безопасности).

Таким образом, кадровая безопасность нацелена на такую работу с персоналом, на установление таких трудовых и этических отношений, которые можно было бы определить как «безубыточные». Человеческий капитал выступает как основное условие экономического роста организации [4, с. 2].

Качественная проверка кандидатов на вакантную должность при приеме на работу помогает не только избежать найма неквалифицированных, но также и не лояльных сотрудников с проблемным прошлым, которые способны совершить незаконные действия в отношении работодателя или спокойно продать коммерческие тайны его конкурентам.

Список использованной литературы

1. Кадровая безопасность компании – основа экономического благополучия. – «Деловой квадрат». – №3, 2014. – С. 1.

2. Копейкин Г.К. Экономическая безопасность в системе управления персоналом: учеб. пос. / Г.К. Копейкин, В.К. Потемкин СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2016. – 116 с.

3. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель, В.А. Швандар. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 670 с.

4. Рыжов Р.О. Кадровая безопасность: опыт социологической концептуализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ibl.ru/kon> (Дата обращения 20.02.2018).

5. Экономическая безопасность: учебник для ВУЗов; под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 478 с.

Гиманова Наталия Николаевна
ассистент

Макаренко Дарья Валерьевна
магистрант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

***Аннотация:** решение проблем развития государства – это неоднозначный вопрос, требующий длительного обдумывания и рассмотрения во многих сферах, сопутствующих развитию. Луганская Народная Республика имеет ряд причин, которые не дают полного развития с точки зрения государственного управления, экономики и других сфер жизнедеятельности республики.*

***Ключевые слова:** экономика, предприятия, развитие, бюджет.*

***Annotation:** The decision of problems of development of the state is the ambiguous question demanding long considering and consideration in many spheres, accompanying development. Lugansk People's Republic has a number of reasons that do not give full development from the point of view of public administration, economy and other spheres of life of the Republic.*

***Keywords:** economy, enterprises, development, budget.*

Каждое государство имеет свои «глобальные» проблемы. Наша республика не является исключением. Одной из главных проблем Луганской Народной Республики является неустойчивая экономика. На данный момент, в период формирования нашей Республики, практически нереально создать государство с бюджетом, в котором соблюден баланс доходов и расходов.

Луганский край – это край шахтеров и промышленных предприятий. На его территории в Советское время располагалось большое количество предприятий, позволяющих региону процветать, а так же дающих тысячи рабочих мест. К сожалению, годы, проведенные после распада СССР в составе Украины, не прошли бесследно. Предприятия были распроданы или остановлены, но часть промышленных предприятий и шахт продолжали жить и приносить прибыль.

Современная действительность и отсутствие полноценного бюджета мешают республике создавать основу для действенной

экономики. А ведь полноценный бюджет – это фундамент любой страны. Экономико-географическое положение Луганской области выгодное, так как она расположена в пределах хорошо освоенной хозяйственной территории, немало важную роль играет близость рынков сбыта и сырья, достаточно высокая плотность населения и наличие квалифицированных кадров. Наличие этих факторов значительно облегчает экономическое развитие Луганской Народной Республики. Но наша республика имеет только часть промышленного и сельскохозяйственного потенциала Луганской области, а масса крупных промышленных предприятий остались на подконтрольной Украине территории (в городах Северодонецк – Лисичанск – Рубежное с их мощной химической, машиностроительной базами – РКХЗ «Заря», Лисичанский завод РТИ, ЧАО «Северодонецкое объединение Азот», Лисичанский НПЗ, ЗАО «ЛисМаш», ООО «НПО «Северодонецкий Стеклопластик», Лисичанский стеклозавод, ПАО «Рубежанский картонно-тарный комбинат», АО «Армопласт» и др.; в регионе Кременная – Сватово – Старобельск с лесоперерабатывающей и производственной базами – Кременской завод «Химавтоматика», ООО «Сватовское масло»; в населенных пунктах Станично-Луганское – Беловодск – Марковка осталась мощная сельскохозяйственная база. Вследствие вышеизложенных проблем, товарооборот внутри республики, как и рынок сбыта, значительно снизился, возник возрос дефицита одних продуктов и невостребованность других.

Соответственно, произошла остановка части предприятий-производителей, и повысился процент безработицы с понижением экономического уровня жизни населения. Те предприятия, которые продолжают свою работу не дают должного упрочения бюджета республики, хотя это весомый аргумент для государства не менее, чем безопасность.

Нарушенные экономические связи с определенными территориями не позволяют стабильно развиваться республике. А так же основная масса товара произведенного за пределами республики заходит в ЛНР с «двойной» таможенной накруткой, а соответственно с очень большой стоимостью. А некоторые товары вообще не имеют возможности попасть на территорию республики. Это отпугивает многих местных предпринимателей, останавливая их от активного принятия решений в сфере бизнеса, отпугивает их от финансовых вливаний и более тесных контактов с властью.

Для интенсивного экономического развития, возможно, следует воспользоваться опытом развивающихся стран (КНР, Россия, Бразилия), где существуют совершенно иные подходы к

налогообложению и контролю деятельности предприятий-производителей [1, С.99–104].

Проблема некорректного подхода и отсутствия контроля ценообразования при реализации товаров народного потребления приводит к тому, что таможенная накрутка основывается не на официально заявленных закупочных ценах, а на основании средних цен на данный товар, что является совершенно некорректным [2, 3].

Основная масса непродовольственных товаров завозится в ЛНР из вне. В итоге автоматически повышается стоимость товара для конечного потребителя. При реализации конечному потребителю товаров непродовольственной группы цена необоснованно завышена (в отличие от товаров продовольственной группы). Причин несколько: одна из них – большая масса товара заходит в республику не официально и, соответственно, либо без подтверждающих документов, либо с «сомнительными» документами. При реализации выше указанных товаров отсутствует контроль добавленной стоимости, что, естественно «развязывает руки» предпринимателям. В итоге страдает конечный потребитель.

Существует и проблема дефицита рабочей силы, что связано с остановкой многих предприятий-производителей, низким уровнем заработной платы, выездом квалифицированных рабочих за пределы ЛНР вследствие боевых действий. Вследствие чего, даже те предприятия, которые пытаются работать, не могут это делать полноценно.

На основании всего вышесказанного, для скорейшего восстановления республики необходимо изменить подход к развитию экономики и бюджетообразованию государства, максимально исключить бюрократизм в экономической и законодательной сфере, более щепетильно отнестись к расходованию бюджетных средств. При этом немаловажным фактором является государство, в том числе и экономика государства, которая должна служить и работать для народа, а не на оборот.

Список использованной литературы

1. Немчук А. Проблемы глобального управления / А. Немчук // Государственная служба, 2004. – №3. – С. 99–104.

2. Сироткин В. Современные тенденции и проблемы экономического развития: учеб. пос. для ВУЗов. / В. Сироткин. – М.: Высшая школа, 2009. – 384 с.

3. Черникова А. Разработка системы бюджетирования как основного элемента управленческого учета в торгово-розничных сетях / А. Черникова. – М.: Огни, 2010. – 264 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в публикации приведен общий обзор современных проблем управления персоналом, определены пути решения проблем управления персоналом.*

***Ключевые слова:** управление, персонал, методические подходы, конфликты, устаревание, коллектив, инновационный процесс.*

***Annotation:** in the publication the general review of modern problems of human resource management is resulted, ways of the decision of problems of human resource management are defined.*

***Keywords:** management, personnel, methodical approaches, conflicts, obsolescence, collective, innovative process.*

В современных условиях сложно переоценить роль управления персоналом в достижении стратегических целей и высокого уровня эффективности деятельности предприятия, так как основу экономики составляет труд людей, а потенциал каждого предприятия определяется персоналом. Это обуславливает постоянную актуальность проблемы управления персоналом, о чём свидетельствуют многочисленные исследования ученых в данном направлении [3]. В экономической литературе представлены различные методические подходы к управлению персоналом, поэтому возникает задача разработки наиболее эффективного набора методов управления персоналом, способного продвинуть теорию и практику управления на шаг вперед.

При пересмотре методов управления персоналом, не отвечающих состоянию внешней среды, руководство может столкнуться с конфликтом, порождаемым неприятием новых методов организационной культурой фирмы из-за консерватизма и инертности некоторой части коллектива. Такой конфликт может быть достаточно болезненным и разрушительным по своим последствиям.

Так К. Девис выделил три группы причин сопротивления нововведениям. Основу всех экономических причин составляет

боязнь потерн в зароботке, что и формирует у работника антинновационную установку [2].

Относительно причин личностного характера, побуждающих людей противиться инновационному процессу, можно сказать, что основным является сопротивление личности обесцениванию, которое очень часто несет с собой инновационный процесс.

Особое место в процессе профессионализации управления занимает проблема «устаревания». «Устаревание» имеет место в том случае, когда отдельная личность использует точки зрения, теории, понятия и методы, которые являются менее эффективными при решении проблемы, чем другие, существующие в настоящее время. Конечно, не всякий пример неэффективности управления персоналом фирмы связан с «устареванием» [1].

В стремлении к повышению эффективности управления персоналом бесполезно обращение к опыту других стран, изучение и обобщение достижений зарубежной научной мысли и хозяйственной практики.

Для того, чтобы успешно конкурировать в условиях быстро развивающегося рынка, компаниям необходимо постоянно и всесторонне совершенствовать свою деятельность. Все более активно ориентируются на западные модели и практику работы отделы маркетинга, продаж, финансов, логистики, внедряются ИТ-системы, создаются новые бренды.

Существуют общие проблемы управления персоналом, присущие всем предприятиям, такие как: текучесть кадров, слабая система мотивации, организация работы сотрудников, низкая производительность труда.

Актуальность управления персоналом в наше время обусловлена тем, что процессы трансформации, в которые включена организация, невозможны без изменения требований к сотрудникам и в первую очередь к самому персоналу управления.

Необходимо отметить, что важнейшим фактором эффективной работы каждого предприятия является своевременная и высококачественная подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала, что способствует обширному диапазону их теоретических знаний, практических умений и навыков. На первом месте стоит содержание труда и уровень его оплаты. Существенное значение имеет социальный климат в коллективе.

Также можно отметить, что основной задачей управления персоналом является наиболее эффективное использование способностей сотрудников в соответствии с целями предприятия и общества. При этом должно быть обеспечено сохранение здоровья

каждого человека и установлены отношения конструктивного сотрудничества между членами коллектива и различными социальными группами.

Список использованной литературы

1. Дмитриенко Г.А. Мотивация оценки персонала / Г.А. Дмитриенко. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.
2. Ипатова М.И. Основы управления персоналом: учебник; под ред. Б.М. Генкина. – М.: Высшая школа, 1996. – 384 с.
3. Управление персоналом: учебник для ВУЗов; под ред. Т.Ю. Базарова, Б.П. Еремина. – М.: Банки биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.

УДК 65.012

Говорущенко Ирина Валериевна
студент

Бессмертная Вита Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация: в данной публикации рассматривается личность человека в системе рыночных взаимоотношений, а также пути повышения эффективности управления персоналом.

Ключевые слова: личность человека, управление персоналом, эффективность управления, рыночная экономика.

Annotation: in this publication discusses the personality of a person in the system of market relations, as well as ways to improve the efficiency of personnel management.

Keywords: human personality, personnel management, management efficiency, market economy.

С переходом к рыночной экономике государство задумалось о человеке как главной единице, которая участвует в организации работы. Между тем, управление персоналом на предприятии способствует консолидации общих усилий всех сотрудников, что положительным образом сказывается на работе предприятия в целом. Ведь развитие персонала способствует развитию всей организационной структуры предприятия. Только в этом случае возможно движение к становлению рыночной экономики. Сегодня

руководство стремится принимать в штат универсальных сотрудников с высокой квалификацией, которые сами станут контролировать производство. Также в штат принимают менеджеров, специализирующихся на управлении персоналом, которые знают, как повысить эффективность производства, добиться максимальной результативности и повлиять на мотивацию сотрудников.

Условно способы повышения эффективности управления персоналом на предприятии можно разделить на экономические и социальные [1, с. 45–58]. Первые связаны с материальным стимулированием сотрудников организации. Это может быть финансирование, предоставление экономической самостоятельности коллективу организации. Последнее предполагает, что трудовой коллектив организации и фирмы самостоятельно должен распоряжаться прибылью, то есть своей зарплатой. В этом случае прослеживается прямая заинтересованность каждого сотрудника в увеличении доходов производства.

Другую группу составляют социальные методы повышения эффективности персонала. Они заключаются в социальном воздействии на сотрудников. Для этого необходимо знать психологические основы управления, а также отдельно взятой личности. Опора на личностные особенности каждого отдельного члена коллектива влечет за собой работу по удовлетворению его потребностей. Если работник удовлетворен, то он будет качественно выполнять свою работу, соответственно, положительный эффект скажется на всем предприятии. Таким образом, обоюдная выгода очевидна.

Кроме повышения эффективности управления и обоюдной выгоды, необходима инициатива, исходящая от руководства компании. Доказано, что работник трудится лучше и эффективнее, если понимает, что его ценит руководство [2, с. 226]. Для работника важна стабильность, заинтересованность. Особенно эффективными оказываются обещание карьерного роста и повышение заработной платы. Однако стоит понимать, что данные обещания нужно обязательно сдерживать, иначе коллектив разочаруется в своем руководстве.

Важен элемент сотрудничества между персоналом и руководством компании. Сотрудникам нужно объяснить, что коллектив и его руководство на разных уровнях стремятся к одному и тому же – повышению эффективности производства и улучшению собственного материального состояния. Соответственно, они и должны действовать вместе, сообща. В противном случае положительного эффекта не достичь.

Такие методы повышения эффективности управления персоналом способствуют не только личной заинтересованности, но и повышению уровня ответственности. Соответственно, работники организации окажутся более заинтересованными в качественном выполнении своей работы.

Список использованной литературы

1. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Н.Новгород: НИМВ, 1997. – 720 с.

2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учеб. пос. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-текла «Интел-синтез», 2012. – 448 с.

УДК: 331.1

Гостева Татьяна Ивановна

студент

Ретивцев Игорь Владимирович

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрена современная система управления персоналом на предприятии. Даны рекомендации по совершенствованию этой системы в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2015.*

***Ключевые слова:** адаптация, мотивация, оценка, персонал, система, управление.*

***Annotation:** considers the modern system of personnel management at the enterprise. Recommendations are given to improve this system in accordance with the international standard ISO 9001:2015.*

***Keywords:** adaptation, motivation, evaluation, personnel, system, management.*

В современных условиях рыночных отношений наиболее существенными факторами, влияющими на национальную конкурентоспособность, являются не природные и финансовые ресурсы государства и национальных предприятий, а человеческие ресурсы, то есть работающий персонал.

Опыт многих национальных организаций по управлению качеством обобщён в пакете международных стандартов ISO 9001.

В настоящее время серия стандартов ISO 9001 составляет основу для достижения стабильного качества любой организации. Упомянутые стандарты, являются универсальной системой управления, на основе которой строятся все бизнес-процессы с целью их оптимизации и достижения максимального уровня конкурентоспособности предприятия. При этом в настоящее время большинство предприятий не использует такой подход.

Управление персоналом можно определить как деятельность, направленную на достижение наиболее эффективной интеграции целей предприятия и личностных целей работников [2, С.47–51].

Для формирования системы управления персоналом в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2015 определим следующие принципы: концентрация работников системы управления персоналом на решение основных задач; специализация труда в системе управления персоналом; параллельность выполнения отдельных управленческих решений; адаптация системы управления персоналом к изменению целей организации; последовательность работ по формированию системы управления персоналом; непрерывность в работе сотрудников системы управления персоналом; ритмичность при выполнении работ; упорядоченность и целенаправленность информации для управленческого решения.

На уровне предприятий, система управления персоналом должна иметь структуру, соответствующую структуре предприятия. Для того чтобы успешно развивать систему управления персоналом, менеджменту необходимо адекватно оценить каждую из его составляющих, именно это позволяет сделать стандартизация.

Рассмотрим отдельные подсистемы. Подсистема подбора и отбора связана с ситуацией на рынке труда. Оформление документации и процедура принятия на работу должны соответствовать действующему законодательству на конкретный момент времени. Если предложение на рынке превышает спрос, тогда формируется большой список кандидатов на определенную должность. Кандидат из этого списка должен быть оценён по определенным критериям [1, с.56]. В результате такой начальной оценки список сокращается. Кандидат из этого списка проходит через систему оценки при приёме на работу, которую проводят инспектор по кадрам, руководитель соответствующего подразделения и руководитель организации. Если же спрос превышает предложение, то рекомендуется переходить к оценке кандидатов без сокращения списка.

Логика построения системы оценки кандидатов базируется на перемещении кандидата по иерархической лестнице «инспектор по кадрам – руководитель подразделения – руководитель предприятия». За руководителем предприятия всегда остаётся решение в виде издания соответствующего приказа. Кроме того, в зависимости от специфики, потребностей и задач, которые решает предприятие в процессе оценки, оно может иметь универсальную систему оценки при приеме на работу или дифференцированные системы по отдельным должностям [3].

Таким образом, в основе системы менеджмента качества по ISO 9001:2015 лежат два принципиальных подхода – процессуальный и системный. Международный стандарт ISO 9001:2015 требует создания документированных процедур по каждому процессу системы управления персоналом.

На основании проведенного научного исследования можно сделать вывод, что построение системы управления персоналом и стандартизация их в соответствии с ISO 9001:2015 даст предприятиям реальное конкурентное преимущество – опытный, подготовленный, правильно мотивированный и стимулированный персонал.

Список использованной литературы

1. Вучкович-Стадник А.А. Оценка персонала: четкий алгоритм действий и качественные практические решения / А.А. Вучкович-Стадник. – М.: Эксмо, 2008. – 192 с.
2. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для ВУЗов / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – 699 с.
3. Хигир Б. Нетрадиционные методы подбора и оценки персонала / Б. Хигир (2-е изд.). – М.: Управление персоналом, 2003. – 448 с.

Грицай Павел Витальевич

магистрант

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВЛИЯНИЕ ТЕКУЧЕСТИ ПЕРСОНАЛА НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** представлено определение понятия текучесть персонала, рассмотрено его влияние на работу организации, указаны виды и приведена классификация основных причин текучести персонала, а так же представлены шаги для её минимизации.*

***Ключевые слова:** текучесть кадров, кадровая политика, управление, организация, персонал.*

***Annotation:** presents the definition of the concept of staff turnover, examines its impact on the work of the organization, identifies the types and provides a classification of the main reasons for staff turnover, as well as steps to minimize it.*

***Keywords:** staff turnover, personnel policy, management, organization, personnel.*

На сегодняшний день осознание того факта, что люди это самый ценный ресурс организации, – это основа кадровой политики. Человеческие ресурсы, наравне с другими ресурсами, являются ключевыми для достижения поставленных целей. Необходимость обеспечения устойчивого функционирования предприятия есть одна из значимых и приоритетных проблем управления. Один из факторов, обеспечивающих неустойчивое развитие экономики, состоит в росте текучести персонала. Повышенный показатель наносит существенный ущерб бизнесу, он не позволяет организовать коллектив как постоянный и слаженный механизм, способствует уходу ценных кадров компании. Отсюда следуют несколько вопросов, каков источник этого явления и можно ли полностью или частично нивелировать его эффект? Прежде чем приступить к ответам на них сначала следует дать определение «текучести кадров».

Так, под «текучестью персонала» можно понимать движение рабочей силы, вызванное недовольством сотрудника рабочим местом или условиями труда, либо неудовлетворенностью специалистом. Данная проблема рассматривается в исследованиях таких авторов как

Л.В. Клейменовой, В.А. Спивака, Г.Л. Орлянской, А.Я Кибанова и др. Зачастую их мнения не противоречивы и во многом совпадают. Настоящее понятие характеризуют как уход работника из одной организации в другую, более привлекательную для них, по личным мотивам или по инициативе руководства.

В современной литературе выделяют несколько видов этого явления, а именно пять:

- физическая – добровольное увольнение работника по собственному желанию;
- психологическая (еще называют скрытая) – описывает состояние, когда работник остается на рабочем месте, но перестает принимать участие в организационной жизни;
- внешняя – это перемещение между организациями;
- внутренняя – кадровые перестановки на предприятии;
- естественная – это естественное явление в кадровой политике.

Текущность кадров позволяет обновить коллектив и обеспечить приток инновационных идей. Её можно представить как болезнь, а значит, для её устранения необходимо определить источник или причины.

Случаев, по которым на предприятии может возрасти данный показатель множество, однако существует несколько классификаций:

- первой причиной, впоследствии приводящей к увольнению, зачастую, становится некачественный подбор работников;
- даже при проведении грамотного подбора, к потерям в штате может привести высокий порог вхождения в работу, поэтому если не налажен процесс адаптации либо, отсутствует вовсе, это будет содействовать будущему исключению еще во время испытательного срока;
- некомфортные условия работы так же могут способствовать потере людей. Важно понимать, что он, большую часть дня, находится непосредственно на работе и от того как хорошо в организованы комфортные условия будет зависеть последующее решение о продолжении трудовой деятельности;
- недовольство начальством или его некомпетентность так же могут быть основанием для будущей «текучки»;
- не стоит забывать про возможный карьерный рост и развитие специалиста. Их отсутствие могут способствовать последующей отставке;
- так же мотивом может выступить уход своего коллеги;
- и последним возможным основанием может стать недовольство навыками сотрудника самим работодателем.

Определив возможные источники проблемы можно перейти к ответу на следующий вопрос – как её минимизировать? Текущий процесс хоть и сложный, но все же подлежит управлению.

Для начала необходимо определить текущий уровень потери людей, а затем решить, настолько ли он высок, что способен влиять на итоговую прибыль. Если он действительно влияет на функционирование организации нужно выяснить, какие убытки она от этого несет. Третьим шагом станет определение корня этого явления.

Затем, выяснив причины, необходимо разработать комплекс мероприятий для нормализации данного параметра. Виды проводимых мероприятий будут зависеть от действующих причин, так если основания увольнений кроются в недостаточном окладе – установить, есть ли способы его повышения, введение премиальных или каких-либо других способов финансового влияния на сотрудников. Когда мотивом являются некомфортные условия – предпринимать шаги по их улучшению. При слишком низком стаже уволившихся необходимо улучшить критерии подбора штата или улучшать процесс адаптации и т.д. Наконец последним шагом станет проверка результатов от введения разработанных мер. При этом правильным будет провести анализ затрат на разработанные мероприятия, если выяснится, что они превышают эффект от падения текучести следует нужно предложенные мероприятия в сторону «удешевления».

Подводя итог можно заключить, что удачно подобранный и слаженно действующий коллектив это ценный ресурс компании, позволяющий ей добиваться поставленных целей, а в повышенном показателе текучести персонала состоит главная проблема его формирования, поэтому очень важна грамотная работа с кадрами с целью его минимизации. Однако важно учесть, что естественная «текучесть», которая находится в пределах 3-5%, считается даже положительным явлением в деятельности компании, так как содействует обновлению коллектива, притоку молодых специалистов на предприятие, обладающих свежими взглядами и новыми идеями, а так же не требует особых компетенций от руководства.

Список использованной литературы

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождение персонала: учеб.-практич. пос. / А.Я. Кибанов. – М.: Проспект, 2013. – 80 с.

2. Кибанов А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка экономической и социальной эффективности управления персоналом организации: учеб.-практич. пос. / А.Я. Кибанов. – М.: Проспект, 2012. – 48 с.

3. Сотников С.А. Управление персоналом организации / С.А. Сотников. – М.: КноРус, 2013. – 512 с.

УДК 005.95

Губарев Андрей Анатольевич
Шаргородская Оксана Дмитриевна
магистранты

Научный руководитель: Фисенко Лариса Евгеньевна
к. э. н., доцент
Луганский национальный аграрный университет

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** изучены теоретические положения по проблеме стратегического управления и выделен функциональный характер стратегии управления персоналом.*

***Ключевые слова:** стратегическое управление, стратегия управления персоналом, персонал, кадровый потенциал.*

***Annotation:** theoretical positions on the problem of strategic management are studied and the functional character of the personnel management strategy is highlighted.*

***Keywords:** strategic management, personnel management strategy, personnel, personnel potential.*

Персонал предприятия представляет собой особый вид ресурсов, который имеет большое значение в системе ресурсного обеспечения деятельности любого предприятия. Именно персонал предприятия, будучи неисчерпаемым резервом повышения эффективности деятельности предприятия, влияет на его конкурентоспособность, определяет направления его дальнейшего развития. Персонал предприятия рассматривается сегодня как основной стратегический ресурс предприятия, что приводит к необходимости формирования соответствующих принципов и методов управления этим ресурсом, то есть системы управления персоналом предприятия. В связи с этим формирование принципов, форм и методов системы управления персоналом является актуальной научно-практической задачей.

Возможности формирования и успешной реализации стратегии управления персоналом предприятия определяются совокупностью имеющихся и потенциальных профессиональных и личностных качеств, интеллектуальных и творческих способностей персонала, которые определяют способность персонала к трудовой активности и составляют кадровый потенциал предприятия. Таким образом, главным результатом реализации стратегии управления персоналом должно быть формирование и эффективное использование его кадрового потенциала. Необходимость осуществления стратегического управления персоналом предприятия на основании формирования и использования кадрового потенциала, обусловила выбор темы дипломной работы и её актуальность.

В целом формирование подходов к стратегическому управлению персоналом происходило под влиянием тенденций управления персоналом:

- высокую степень взаимодействия с потребителем и высокую степень индивидуализации работ персонала;
- рост сложности управленческого труда и повышение креативности персонала;
- возможность роста личностного потенциала, что достигается в результате определенности общеорганизационных, командных и личных целей;
- развитие личностного потенциала, что способствует усилению тенденции к кооперации и взаимопомощи работников;
- революционность развития руководителей и персонала, что определяет взаимодействие в совместной продуктивной деятельности.

Исследование современных подходов к управлению персоналом позволили определить парадигму, основные концепции управления персоналом, его тенденции и закономерности.

Стратегическое управление предприятием является динамическим процессом, развитие которого происходит в соответствии с изменением факторов внешней среды и возникновения новых условий достижения конкурентоспособности предприятия. На сегодняшний день процесс стратегического управления предприятием не является завершённым, в связи с чем, возникают новые подходы, методология, методический инструментарий и объекты стратегического управления предприятием.

Стратегическое управление предприятием, которое опирается на человеческий потенциал как основу управления предприятием, гибко реагирует на вызов со стороны внешнего окружения, проводит своевременные изменения в организации, позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, ориентируясь в своей деятельности на

покупателей, в совокупности дает возможность предприятию выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей [1].

Иначе говоря, стратегическое управление – это процесс, охватывающий действия руководителей предприятия по формированию, реализации и корректировке стратегии. В работе под стратегическим управлением предприятием понимается формирование долгосрочных целей деятельности предприятия и выбор методов наиболее эффективного их достижения.

Основными принципами стратегического управления как вида управленческой деятельности являются [2]:

- долгосрочность оцениваемых перспектив и принимаемых решений;

- направленность управленческих воздействий на изменение потенциала объекта управления (производства продукции, услуг, технологии, персонала и др.) и создание возможностей более эффективной реализации данного потенциала;

- учет состояния и перспектив изменения внешней среды в процессе формирования стратегии;

- альтернативность выбора управленческих решений в зависимости от состояния внутренней и внешней среды предприятия;

- осуществление постоянного контроля за состоянием и динамикой внешней среды и своевременного внесения изменений в процесс реализации стратегии.

С позиции системного подхода стратегическое управление персоналом следует рассматривать в единстве процесса (определение сфер деятельности, осуществления комплекса организационных и экономических мер) и результата (достижение промежуточных и конечных целей в сроки, определенные в соответствующих стратегических планах). То есть реализация стратегического управления осуществляется в форме стратегического плана, в котором находят отражение миссия предприятия, стратегические цели его деятельности, анализ внешней среды, формирование и реализация стратегии.

Таким образом, формирование стратегии управления персоналом на современном этапе базируется на методологических подходах новой концепции управления. Концепция стратегического управления отражает четкое стратегическое позиционирование предприятия (включая и стратегию управления персоналом), которое представлено в системе целей и принципов его функционирования, механизме взаимодействия субъекта и объекта управления, характере взаимоотношений между элементами хозяйственной и

организационной структуры и формах адаптации к условиям внешней среды, изменения норм и предпринимательского духа.

Список использованной литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ.; под ред. С.К. Мордовина. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
2. Беляцкий Н.П. Управление персоналом: учеб. пос. / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велесько, П. Ройш. – Мн.: Интерспрессерсис, Экоперспектива, 2003. – 352 с.
3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: учеб. пос. / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М.: Экзамен, 2003. – 336 с.
4. Продиус И.П. Управление персоналом. / И.П. Продиус, Т.А. Владимирова, Д.В. Запорожан, Ю.И. Продиус. – Одесса: ОГМУ, 2001. – 252 с.
5. Управление персоналом предприятия: учеб. пос. для ВУЗов; под ред. А.А. Крылова, Ю.В. Прушинского. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 494 с.

УДК 378.004

Денисенко Денис Сергеевич
магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: раскрыты основные методы совершенствования профессионального развития персонала на предприятии. Определены цели и способы развития персонала с помощью обучения, повышения квалификации, работы с кадровым резервом. Разработана стратегия работы с персоналом.

Ключевые слова: обучение, персонал, кадры, развитие, квалификация.

Annotation: reveals the main methods of improving the professional development of personnel in the enterprise. The purposes and ways of

development of the personnel by means of training, improvement of professional skill, work with a personnel reserve are defined. The strategy of work with the personnel is developed.

Keywords: *training, personnel, personnel, development, qualification.*

Развитие персонала является важнейшим условием успешного функционирования любой организации. Это особенно справедливо в современных условиях, когда ускорение научно-технического прогресса значительно убыстряет процесс устаревания профессиональных знаний и навыков. Несоответствие квалификации персонала потребностям компании отрицательно сказывается на результатах её деятельности.

Профессиональное обучение является основным средством повышения ценности человеческих ресурсов предприятия и процессом целенаправленного формирования у работников специальных знаний, а также развития необходимых навыков и умений, которые позволяют повышать производительность труда, максимально качественно выполнять функциональные обязанности, осваивать новые виды деятельности с целью достижения стратегических целей предприятия.

Основными целями профессионального обучения работников являются:

- качественные кадровые изменения и быстрая адаптация работников к введению новейших технологий;
- повышение производительности труда;
- снижение текучести кадров;
- увеличение количества изобретательских предложений;
- уменьшение трудозатрат на единицу продукции;
- конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках.

Успех на пути достижения важнейших стратегических целей организации во многом зависит от того, в какой степени персонал осведомлен о стратегических целях и насколько он заинтересован и подготовлен к работе по их достижению. Необходимость быстрых организационных изменений и смены принципов управления в условиях нарастания конкурентной борьбы, все это предполагает рост производительности труда персонала, повышение качества товаров, улучшение обслуживания потребителей, творческое и новаторское отношение к делу. Обучение персонала лишь тогда входит в число приоритетных направлений кадрового менеджмента, когда высшее руководство осознает, что реализация рыночных стратегий требует

более высокого уровня профессиональной подготовки всех категорий работников.

Обучение работников организации отличается от школьного обучения. В школе дети могут учиться лучше или хуже, они могут ненавидеть школу, могут прогуливать уроки – с ущербом только для самих себя. Школа от этого не страдает. Обучение же персонала организации оказывает влияние на результаты деятельности всей организации. Как невозможно говорить о росте мастерства отдельных игроков футбольной команды, если команда не улучшает свои результаты, так абсурдно говорить и о пользе обучения персонала, если оно не ведет к улучшению работы компании в целом.

Возрастание роли обучения в процессах повышения конкурентоспособности предприятия и организационного развития обусловлено следующими тремя факторами

1. Обучение персонала является важнейшим средством достижения стратегических целей организации.

2. Обучение является важнейшим средством повышения ценности человеческих ресурсов организации.

3. Без своевременного обучения персонала проведение организационных изменений сильно затрудняется или становится невозможным.

Обучение и повышение квалификации персонала в настоящее время должны носить непрерывный характер и проводиться в течение всей трудовой деятельности работника. Руководство предприятия должно рассматривать затраты на подготовку персонала как инвестиции в основной капитал, которые позволяют наиболее эффективно использовать новейшие технологии.

Список использованной литературы

1. Герчикова И.Н. Менеджмент: учеб. пос. – М.: ЮНИТИ, 2012. – С. 167–184.

2. Егоршин А.П. Управление персоналом: учебник для ВУЗов. – Новгород: НИМБ, 2003. – 273 с.

3. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация: учеб. пос. для ВУЗов по спец. Менеджмент организации и упр. персоналом / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова; Государственный университет управления. – М.: Экзамен, 2003. – С. 245–254.

4. Магура М.И. Обучение персонала как конкурентное преимущество. М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: Интел-Синтез, 2008 г. – С. 42–45.

5. Магура М.И. Оценка работы персонала: Подготовка и проведение аттестации / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Интел-Синтез, 2007. – С.118–121.

6. Пилипенко Н.М. Формирование квалифицированных рабочих кадров. – М.: Экономика, 2011. – С. 176–178.

7. Чумак В.Г. Менеджмент персонала: учеб. пос. – Ростов н/Д: Феникс, 2013. – С. 72–73.

8. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации / С.В. Шекшня. – М.: ЗАО Бизнес-школа Интел-синтез, 2007. – 294 с.

УДК 336.645.2

Дерикочма Алина Вячеславовна
магистрант

Научный руководитель: Иванюк Ирина Викторовна
к.э.н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЗНАЧЕНИЕ ГИБКОГО ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** рассмотрены вопросы значения гибкого внутрифирменного планирования деятельности малых предприятий, определены направления его обеспечения.*

***Ключевые слова:** планирование, управление, внутрифирменные ресурсы, предприятия.*

***Annotation:** the questions of the importance of flexible in-house planning of the activity of small enterprises are considered, directions of its provision are determined.*

***Key words:** planning, management, in-house resources, enterprises.*

В сложных экономических условиях предприятия осуществляют поиск эффективных механизмов управления и планирования. Изменения, происходящие в последнее время, обусловили необходимость разработки и использования новых подходов, методов и инструментов внутрифирменного планирования, которые бы обеспечили соответствующий уровень маневренности и гибкости предприятия. Особенно актуальным это является для предприятий малого бизнеса.

Важные идеи и результаты исследований внутрифирменного планирования представлены в работах западных и отечественных исследователей И. Ансоффа [1], В. Хойера, Г. Эмерсона, М. Бухалкова, В. Царева, А. Шеремета и др. Некоторые из них значительное внимание уделяют проблемам гибкого управления, планирования и развития. Так, о необходимости гибкости планирования отмечается в трудах Р. Акоффа, Д. Хана [4], А. Орлова [7] и других авторов.

Многочисленные публикации по данной тематике свидетельствуют об актуальности данной проблематики для предприятий. Однако многие теоретические и прикладные проблемы обеспечения гибкости внутрифирменного планирования и его значение для развития малого предпринимательства все еще остаются нерешенными.

Актуальность данной статьи состоит в определении необходимости обеспечения гибкого внутрифирменного планирования деятельности малых предприятий.

Сложность и значительная скорость процессов, происходящих сегодня на предприятиях, создают новые предпосылки для того, чтобы в современных условиях функция планирования приобрела первостепенное значение. Из-за отсутствия планов на предприятии вполне вероятно возможность ложных рыночных действий, несвоевременного и неверного изменения ориентации деятельности, что будет способствовать возникновению значительных трудностей в функционировании.

В результате многочисленных исследований выявлено, что наиболее результативным из существующих способов эффективного использования и координации ресурсов предприятия, рациональной реализации собственного потенциала с целью обеспечения его доходности и развития является внутрифирменное планирование, которое направлено внутрь фирмы и прежде всего, является инструментом распределения внутрифирменных ресурсов, способствует рациональной организации, координации и контролю деятельности в пределах фирмы [1].

Главный смысл внутрифирменного планирования заключается в повышении эффективности деятельности предприятия путем:

- 1) целевой ориентации и координации всех процессов в его пределах;
- 2) выявление и снижение уровня потенциальных рисков;
- 3) повышение его гибкости и адаптируемости к изменениям.

Оно позволяет достаточно точно выявить сильные и слабые стороны фирмы, оценить ее производственный потенциал, соотнести

его со стратегическими и тактическими целями, заложенными в текущие и перспективные планы. С этой точки зрения значение внутрифирменного планирования заключается в системной подготовке предприятия к формированию его будущего состояния. Оно представляет собой принятие решения о том, что, когда и как необходимо сделать малому предприятию для того, чтобы получить конкурентные преимущества в процессе его функционирования.

В условиях централизованной системы планирования не возникало острой необходимости в использовании гибкой системы планирования. Однако в последнее время экономическая ситуация меняется настолько быстро, что возникает объективная необходимость быстрого реагирования на изменения в окружающей среде предприятия.

Известный специалист в области планирования Д. Хан такую способность охарактеризовал признаком гибкости. Он выделял её в качестве основного условия высокой эффективности системы планирования [4].

Статистика свидетельствует, что из вновь созданных малых предприятий в течение первого года существования исчезает более 50%, в то время, как в сфере крупного бизнеса этот показатель составляет лишь 37%. В ходе исследований причин банкротств малых фирм в Германии было обнаружено, что около четверти крахов связано с ухудшением экономической конъюнктуры рынка, наибольшая доля – более 40% банкротств вызвано ошибками в менеджменте и недостаточной деловой квалификации руководителей [5].

Ситуация усугубляется также низким уровнем понимания предпринимателями малого бизнеса роли внутрифирменного планирования и отказом от его практического применения. Анализ показал, что многие предпринимателей боятся планировать, поскольку это требует концептуального мышления, знаний и опыта, которых часто не хватает предпринимателям. Однако более весомым фактором отказа от планирования является быстрые изменения в среде функционирования предприятий малого бизнеса. Так, по результатам проведенного исследования было выявлено, что среди основных причин, мешающих развитию малого бизнеса и сдерживающих процесс планирования, руководители малых предприятий отметили частые изменения налоговой отчетности (70%) и законодательства (60%) [6].

Следовательно, в современных условиях необходимо обеспечить процесс действенного планирования с использованием механизма обратной связи, при котором можно будет в полном

объеме учитывать, своевременно и оперативно реагировать на все изменения внешней и внутренней среды в процессе функционирования предприятия, создавать предпосылки его дальнейшего нормального развития. Несмотря на это, в сегодняшних условиях система планирования должна быть гибкой и адаптивной. Более того, она должна быть действенной, понятной и простой в практическом применении.

В рыночной экономике предприятия малого бизнеса считаются гибкими, маневренными и эффективными учитывая расходы. Однако именно для малых предприятий достаточно актуальными остаются вопросы планирования и распределения накладных затрат предприятия. По результатам анализа они остаются наиболее трудно контролируемым видом затрат, неэффективное управление и контроль за которыми приводит к нежелательным результатам деятельности предприятия.

В связи с этим основная задача управления накладными расходами заключается в определении их размера для дальнейшего распределения между видами продукции, определения полной себестоимости продукции и их рентабельности.

Возникает необходимость выбора базы распределения. В экономической литературе и на практике предлагаются и применяются различные базы распределения накладных расходов. Критический анализ имеющихся методов, проведенный в частности в работах А. Орлова, дает возможность выявить их функциональные недостатки.

Таким образом, сегодня еще не выработано эффективного механизма корректировки плановых показателей, которые бы обеспечили высокий уровень гибкости внутрифирменного планирования на малых предприятиях. Поэтому для формирования эффективной гибкой системы планирования целесообразно применять инструменты маржинального подхода. Это будет способствовать формированию действенной и простой в реализации системы внутрифирменного планирования.

Список использованной литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф – М.: Экономика, 1991 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/4155>
2. Гарольд Бланке, цитируемый в Marvin Bower, The Will to Manage. – Нью-Йорк: Макгроу-Хилл, 1966. – С. 46–52.

3. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб.: Питер, 1999 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.twirpx.com/file/154282/>

4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: пер. с нем.; под ред. А.А. Турчака, Л. Головач, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.

5. Вильчинская С.Б. Роль внутрифирменного планирования в повышении конкурентоспособности малых предприятий / С.Б. Вильчанская // Вестник Национального университета водного хозяйства и природопользования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://aeterna-ufa.ru/sbornik/NK146-1.pdf>

6. Кувшинов М.С. Анализ соответствия методов управления затратам и актуальным задачам управления / М.С. Кувшинов, Н.В. Киреева // Международный бухгалтерский учет, 2014. – №22. – С. 14–23.

7. Бойко А.В. Современное состояние и проблемы развития малого и среднего предпринимательства в условиях рыночной экономики / А.В. Бойко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономика. Выпуск 60. – Донецк: ДонНТУ, 2003. – С. 126–128.

8. Орлов А. Гибкое управление затратами и прибылью (маржинальный подход) / А. Орлов // Экономист, 2009. – №2. – С. 24–28.

УДК 33.338

Димитрова Наталья Павловна
магистрант

Бессмертная Вита Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА

***Аннотация:** анализируются проблемы, непосредственно связанные с управлением персоналом, раскрывается сущность управленческого персонала.*

***Ключевые слова:** управление персоналом, управленческий персонал, руководитель, система управления, рабочая сила, трудовой потенциал.*

***Annotation:** the problems are analyzed, directly related to personnel management, the essence of management personnel is revealed.*

***Keywords:** personnel management, management personnel, manager, management system, labor force, labor potential.*

Настоящее время – это эпоха перемен. Сегодня деятельность по управлению персоналом превратилась в профессию. Область управления в данный момент имеет широкий спектр воздействия со стороны с руководителя на задействованную рабочую силу в организации.

В последнее десятилетие термин «управление персоналом» использовался для описания функции управления, посвященной найму, развитию, обучению, перемещению и увольнению персонала [1, с. 16].

Сущность управления персоналом заключается в организации эффективной деятельности персонала. Управление персоналом имеет ключевое значение для успешной деятельности любой организации, и представляет собой совокупность мероприятий, направленных на достижение поставленных целей и повышение эффективности работы управленческого персонала. Одним из важнейших факторов, влияющих на эффективность работы персонала, является трудовая мотивация [3, с. 8].

Управление персоналом организации – это целенаправленная деятельность, которая предполагает определение основных направлений работы с персоналом, а также средств, форм и методов управления [2, с. 7].

Человек в системе управления является основной составляющей всех процессов, из которых складывается деятельность предприятия. Управленческий персонал – это работники, трудовая деятельность которых направлена на выполнение конкретных управленческих функций [4].

Главной целью системы управления является обеспечение кадрами. Управление персоналом может рассматриваться как экономическая система, как система трудовых отношений, как система взаимосвязанных количественных и качественных характеристик трудового потенциала.

Список использованной литературы

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учебник для ВУЗов / Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 501 с.

2. Фёдорова Н.В. Управление персоналом: учебник / Н.В. Фёдорова, О.Ю. Минченкова. – М.: КНОРУС, 2014. – 432 с.
3. Шевчук Н.С. Управление персоналом организации: учеб.-метод. пособ. / Н.С. Шевчук. – Томск, 2014. – 133 с.
4. Интернет-журнал «Науковедение» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru> (Дата обращения 10.02.2018).

УДК 631.1(78)

Заруцкий Иван Демьянович

к. э. н., доцент

Курячий Иван Федорович

старший преподаватель

Луганский национальный аграрный университет

УПРАВЛЕНИЕ АГРАРНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

***Аннотация:** рассмотрены особенности управленческого труда в сельском хозяйстве. Предложено использование информационных технологий для снижения напряженности и повышения качества управленческого труда.*

***Ключевые слова:** информационные технологии, сезонность производства, автоматическое рабочее место, производственный цикл.*

***Annotation:** in the publication deals with the peculiarities of managerial work in agriculture. The use of information technologies to reduce tensions and improve the quality of managerial work is proposed.*

***Keywords:** information technology, seasonality of production, automated working place, the production cycle.*

Управление аграрным производством – один из видов управления. Поэтому оно включает присущие только данной сфере общие свойства и признаки.

Сельскохозяйственное производство как объект управления обладает рядом специфических особенностей, которые оказывают существенное влияние на функции и структуру органов, методы и стиль руководства, организацию труда работников аппарата управления и т.д.

Производственные циклы, их продолжительность в значительной степени связаны с естественными биологическими

процессами. Сезонность производства, резкие колебания в использовании материальных, трудовых, финансовых и иных ресурсов по периодам года требуют от управленческих работников изыскания путей выравнивания их использования, особенно рабочей силы. Этим вызвана также неравная напряженность труда управленческих работников в разные периоды.

Одним из перспективных направлений устранения вышеуказанных негативных проявлений управленческого труда в сельском хозяйстве по нашему мнению, является использование информационных технологий.

Концепция информационной технологии базируется на трех принципах: интегрированности, гибкости и интерактивности [1, с. 55].

Задачи организационного управления, решаемые в составе АРМ, необходимо поделить на три класса.

К первому классу принадлежат полностью формализованные задачи (хозяйственный и финансовый учет, подготовка производства), для которых необходимо разработать структурированные процедуры производственных решений. Эти задачи могут решаться и без участия человека по заранее подготовленным алгоритмам.

Для второго класса задач характерны слабо структурированные процедуры выработки решений в условиях неполной информации. Это задачи текущего и оперативного планирования производства управления запасами.

Задачи третьего класса требуют использования неструктурированных процедур выработки решений, творческого подхода, который базируется на информированности, квалификации, таланте и опыте специалиста.

В соответствии с этим, работников управления нужно поделить на три группы: руководители, специалисты (начальники функциональных служб, главные специалисты), технические работники (секретари, кассиры, кладовщики). Руководители решают в основном задачи третьего класса, иногда и первого.

Специалисты решают задачи второго класса, технические работники – первого класса.

В соответствии с характером решаемых задач выделяют три класса типовых АРМ: АРМ руководителя (АРМ-Р), АРМ специалиста (АРМ-С), АРМ технического и вспомогательного персонала (АРМ-Т) [2, с. 332].

Дальнейшее развитие АРМ в организационном управлении связано с использованием рабочих станций управления (PCY) вместо ПЭВМ. В основу концепции PCY положена идея интегрированного интеллектуального интерфейса пользователя с манипулированием

данными и широким доступом к определенным обслуживающим подсистемам. Эти особенности РСУ дают возможность использовать их базу для построения персональных и групповых АРМ. Исходя из того, что РСУ – универсальная система, необходима определенная функциональная специализация этой системы с трансформацией её в конкретное деловое автоматизированное рабочее место [3, с. 511].

Следовательно, компьютеризация рабочих мест создает возможности эффективной и прибыльной деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования.

Список использованной литературы

1. Новак В.О. Інформаційне забезпечення менеджменту: навч. посібник / В.О. Новак, Л.Г. Макаренко, М.Г. Луцький. – К.: Кондор, 2006. – 462 с.
2. Сердюк О.Д. Теорія та практика менеджменту: навч. посібник / О.Д. Сердюк. – К.: Професіонал, 2004. – 432 с.
3. Шегда А.В. Менеджмент: учебник; 3-е изд. испр. и доп. / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2006. – 645 с.

УДК 338.2

Каськов Евгений Егорович

магистрант

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ И КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

***Аннотация:** рассмотрена сущность кадрового потенциала предприятия. Выделены качественные и количественные характеристики кадрового потенциала.*

***Ключевые слова:** кадровый потенциал, характеристики кадрового потенциала, персонал.*

***Annotation:** The essence of personnel potential of the enterprise is considered in the article. Qualitative and quantitative characteristics of the personnel potential are considered.*

***Keywords:** personnel potential, characteristics of personnel potential, personnel.*

Результаты работы предприятия, эффективность его деятельности во много зависят от того, насколько хорошо подготовлен персонал предприятия, организовано взаимодействие его членов, проконтролирована деятельность, насколько он мотивирован и квалифицирован. Т.е. насколько высок и эффективно используется кадровый потенциал предприятия. При этом необходимо постоянно отслеживать изменения внешней и внутренней среды предприятия, проводить оценку фактического состояния системы управления кадровым потенциалом предприятия, чтобы вовремя проводить её совершенствование, которое, в свою очередь, обеспечит стабильную работу и успешное развитие предприятия.

В современных условиях быстрого развития информационных и производственных технологий остро стоит вопрос о людях способных успевать за техническим прогрессом, осваиваться с новыми технологиями, использовать максимум их возможностей, выдвигающих предложения для развития успешной деятельности своей компании и интеграции в неё новых технологий, а так же талантливых исполнителей. Это может быть достигнуто путем подбора высококвалифицированного кадрового состава, организации системы управления и развития кадрового потенциала.

Кадровый потенциал предприятия – совокупность возможностей персонала предприятия выполнять поставленные задачи для достижения целей предприятия в данный момент, а так же развития и адаптации к переменам и реструктуризации труда в будущем [1].

Можно выделить количественные и качественные характеристики персонала.

Количественные характеристики определяются размерами предприятия, отраслью его деятельности, а так же производственными возможностями. Они выражаются в численности персонала и структуре кадров.

Качественные характеристики кадрового потенциала могут выражаться в следующих показателях: умениях и навыках сотрудников, их профессиональный и жизненный опыт, уровень образования, возраст. Наиболее важной характеристикой являются интеллектуальные возможности кадров, которые определяют возможности сотрудника к обучению, саморазвитию, поиску творческих решений для достижения не тривиальных целей, а так же к взаимодействию в группе со своими коллегами для решения наиболее эффективной работы и достижения успешной реализации наиболее сложных задач [2].

По нашему мнению, для объективной оценки кадрового потенциала необходимо применять совокупность количественных и качественных оценок кадрового потенциала.

Список использованной литературы

1. Базык Е.Ф. Система мотивации персонала на предприятии как рычаг эффективного управления / Е.Ф. Базык // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – №4–1, 2015. – С. 32–40.

2. Барбарская М.Н. Сущность процесса управления персоналом организации на современном этапе / М.Н. Барбарская // Основы экономики, управления и права. – №4(16), 2014. – С. 22–29.

УДК 516. 23

Кокшаров Станислав Витальевич
магистрант

Научный руководитель: Ильин Валерий Юрьевич
д. э. н., профессор
Луганский национальный аграрный университет

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** рассмотрены основные компоненты управления персоналом в организации, выделены основные цели системы управления персоналом, предложено руководству при определении целей своей организации определить необходимые для их достижения ресурсы.*

***Ключевые слова:** менеджмент, персонал, предприятие, управление.*

***Annotation:** the main components of personnel management in the organization are considered, the main objectives of the personnel management system are highlighted, it was suggested to the management when determining the goals of its organization to determine the resources necessary for their achievement.*

***Keywords:** management, personnel, enterprise, management.*

Предприятие, как социально-экономическую и производственную систему, приводит в движение персонал, является важнейшим фактором его развития на современном этапе рыночных отношений. Поэтому очень важно построить эффективную систему

управления этим ресурсом на основе отдельных направлений исследований теории и практики менеджмента.

Управление персоналом на производстве – это комплекс управленческих действий (принципов, методов, средств и форм), направленных на интересы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их потенциала при выполнении трудовых функций. Как экономическая категория – управление персоналом выступает в форме непрерывного процесса, направленного на предметную изменение мотивации работников для получения от них максимальной отдачи, а следовательно, и достижение высоких конечных результатов в продуктивной деятельности предприятия. На сегодняшний день отечественные предприятия в большей степени предпочитают высококвалифицированным трудовым ресурсам при относительно низкой стоимости рабочей силы [1]. Предметом управления персоналом является изучение отношений работников в процессе производства с точки зрения наиболее полного и эффективного использования их потенциала в функционировании производственных систем.

Компоненты управления персоналом в организации, характеризующие суть управления:

- организационное программирование;
- подбор и прием персонала;
- развитие и обучение персонала;
- оценка и аттестация персонала;
- мотивация и стимулирование персонала.

Сущность системы управления заключается в системном, планомерном, организованном воздействии с помощью взаимосвязанных организационно-экономических и социальных мер на процесс формирования, распределения рабочей силы в организации на создании условий для тестирования потенциала работников, а также использования трудового потенциала с целью эффективного функционирования организации в целом и тому подобное.

Для определения сущности системы управления персоналом в организации необходимо рассмотреть основные цели и задачи данной системы.

Выделяют следующие основные цели системы управления персоналом:

- повышение конкурентоспособности организации;
- повышение эффективности труда и производства в организации;

– усиление социальной активности работников в организации [2].

Среди основных задач системы управления персоналом выделяют:

– обеспечение организации рабочей силой необходимых объемов и требуемой квалификации;

– достижение обоснованного соотношения между структурой производственного и кадрового потенциалов;

– полное и эффективное использование потенциала работников, формирование стабильности в коллективе [3].

При определении целей своей организации руководство должно также определить необходимые для их достижения ресурсы. Необходимость в деньгах, оборудовании и материалах является вполне очевидной. Обычно, руководители не пускают эти моменты при планировании. Потребность в людях – тоже кажется вполне очевидной. К сожалению, зачастую планирование людских ресурсов ведется ненадлежащим образом или же ему не уделяется того внимания, которое оно заслуживает.

Список использованной литературы

1. Яхонтова Е.С. Доверие в управлении персоналом. Зарубежные подходы и отечественный опыт оценки // Социологические исследования, 2004. – №9. – С. 117–121.

2. Сіленко А. Сучасні інформаційні технології як чинник ефективного управління персоналом / А. Сіленко // Економіка України, 2007. – №11. – С. 27–28.

3. Єлісеєва О.К. Методи та моделі в управлінні персоналом: монографія / О.К. Єлісеєва, О.О. Третьяк, В.В. Узунов; під. ред. д.е.н., проф. В.М. Узунова, к.т.н. О.К. Єлісеєвої. – Дніпропетровськ: «ІМА-прес», 2006. – 188 с.

Кошечая Татьяна Сергеевна
Помилова Анастасия Сергеевна
студенты
Заиченко Оксана Анатольевна
ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: рассмотрено экономическое содержание потенциала предприятия, выделены факторы, влияющие на уровень экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: экономический потенциал предприятия, эффективность использования экономического потенциала.

Annotation: the economic maintenance of capacity of the enterprise is considered, methods of efficiency of use of potential and also the factors influencing the level of capacity of the enterprise are considered.

Keywords: economic capacity of the enterprise, efficiency of use of economic potential.

В условиях рынка, характеризующихся нестабильностью целей предприятия, обусловленной изменчивостью спроса и предложения, цен на товары и факторы производства, изменениями в конкурентной среде, одной из первоочередных задач руководства предприятия является формирование и оценка текущих и перспективных возможностей предприятия, т.е. его потенциала. Это вызвано, прежде всего, необходимостью обеспечения эффективности функционирования и укрепления конкурентоспособности на рынке.

Наиболее распространенная трактовка сущности потенциала предприятия как совокупности природных условий и ресурсов, возможностей, запасов и ценностей, которые могут быть использованы для достижения определенных целей [1]. Кроме того, иногда потенциал предприятия определяют как возможности хозяйственной системы производить продукцию или как возможности производительных сил обеспечивать определенный эффект, не уточняя одновременно ли этот эффект поставленным целям.

Структура экономического потенциала предприятия – это относительно устойчивый способ организации элементов экономического потенциала, раскрывает его строение, элементный состав, принцип формирования и развития. Оптимальная структура

потенциала должна иметь минимальное количество компонентов, но, вместе с тем, они в полной мере должны выполнять заданные функции. Она должна характеризоваться следующими основными чертами: стойкостью, стабильностью, гибкостью, пропорциональностью, сбалансированностью и др.

Оценка потенциала предприятия – это упорядоченный, целенаправленный процесс определения стоимости объекта с учетом потенциального и реального дохода, который имеет место в определенный промежуток времени в условиях конкретного рынка [2].

На уровень экономического потенциала влияют факторы внутренней и внешней среды предприятия. По экономическому содержанию факторы, влияющие на уровень экономического потенциала, можно разделить на:

– производственно-экономические – выражают условия, обеспечивающие предпринимательскую деятельность с точки зрения организации производственного процесса, рационального использования ресурсов, привлеченных для своей деятельности. Так, показатель рентабельности деятельности предприятия определяется такими факторами как структура вложений капитала в активы, интенсивность использования производственных средств, производительность труда рабочих, уровень технологии, внедрение прогрессивных норм материальных и трудовых затрат, эффективность введенных форм менеджмента и маркетинга и т.д.

– социально-экономические – движущие силы повышения эффективности деятельности предприятия, которые заложены в самих участниках производственных отношений, отражают творческую инициативу и активность трудящихся, уровень образования и культуры работников, инициатива новаторов производства, моральное стимулирование и заинтересованность работников, уровень управления предприятием, условия жизни, быта, отдыха, микроклимат в трудовом коллективе, санитарно-гигиенические условия труда, улучшение организации производства и труда, эстетическое состояние помещений и т.п. [3].

Большинство факторов, влияющих на уровень потенциала, состоят из нескольких элементов. Но есть и такие, которые не разлагаются на составные части.

Для определения эффективности использования потенциала предприятием проводится его оценка. Оценка потенциала предприятия – это упорядоченный, целенаправленный процесс определения стоимости объекта с учетом потенциального и реального дохода, который имеет место в определенный промежуток времени в

условиях конкретного рынка. В оценке потенциала предприятия заинтересованы: кредиторы; инвесторы; государство; акционеры; управленцы; поставщики; страховые фирмы [4].

Таким образом, на уровень экономического потенциала предприятия влияет многочисленное количество факторов. Факторы взаимосвязаны между собой и нередко влияют на результаты хозяйственной и другой деятельности предприятий по различным направлениям: одни – положительно, другие – отрицательно, третьи – в существующих условиях экономического развития являются нейтральными. Причем негативное влияние одних факторов может снизить или нейтрализовать положительное влияние других. Все это требует изучения как можно большего количества факторов.

Список использованной литературы

1. Краснокутская Н.С. Потенциал предприятия: формирование и оценка: учеб. пос. – К.: Центр учеб литературы, 2015.
2. Экономический анализ: учеб. пос.; под ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченко. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Финансы, 2013.
3. Ушакова Н.М. Структура рыночного потенциала предприятия / Н.М. Ушакова // Проблемы теории и практики управления. – 2014.
4. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала / Д.А. Черников // Экономические науки, 2013.

УДК 338.1

Кушнерева Анастасия Ивановна
магистрант

Бессмертная Вита Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОТЛИЧИЕ ПОНЯТИЙ «УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ» И «УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ»

***Аннотация:** Рассмотрена сущность понятий «управление персоналом» и «управление человеческими ресурсами», выделены принципиальные отличия между данными понятиями.*

***Ключевые слова:** персонал, человеческие ресурсы, управление персоналом, управление человеческими ресурсами.*

***Annotation:** The essence of the concepts "personnel management" and «human resources management» is considered, the principal differences between these concepts.*

***Keywords:** personnel, human resources, human resources management, human resources management.*

Ведущим ресурсом, необходимым для успешного развития современных предприятий являются человеческие ресурсы, которые обладают уникальными навыками, способностями, умением адаптировать их к меняющимся условиям, высокой квалификацией. Именно человеческие ресурсы и их качество определяют уровень использования всех иных ресурсов любой системы, в т.ч. бюджетной организации, а следовательно, её конкурентоспособность. Однако очень часто в организациях путают понятия управление персоналом и управления человеческими ресурсами (УЧР), отождествляя их, хотя это не так.

По мнению И.А. Соколовой и А.В. Соколова [3] управление человеческими ресурсами, в отличие от управления персоналом, имеет стратегическую направленность, которая способствует выживанию и развитию компании в быстроменяющейся среде бизнеса. Оперативная и административная работа с персоналом, что характерно для понятия «управление персоналом», не приносит организации конкурентного преимущества, так как ничем не выделяет её среди конкурентов. Индивидуальность компании связана с ориентацией на стратегическую работу с персоналом по реализации. Индивидуальность компании связана с ориентацией на стратегическую работу с персоналом по реализации человеческих талантов и завоеванию рынка. Преимуществом стратегического подхода к управлению человеческими ресурсами является ориентация HR-процессов на бизнес-цели организации, что позволяет развивать такие компетенции персонала, которые повысят способность организации успешно реализовывать свою рыночную стратегию.

Ученый-экономист Романенко М.А. выделяет следующие отличия [2]:

1) Отличия в статусе и цели. Цель классической системы управления персоналом – удовлетворить потребность организации в персонале определенного количества и качества для достижения стратегии предприятия и социально-экономических результатов его деятельности. Для большинства предприятий классическое управление персоналом занимает статус вспомогательной подсистемы, обеспечивающей функционирование всей организационной системы. Цель управления человеческими

ресурсами – также в обеспечении организации требуемыми человеческими ресурсами и регулирование всех вопросов, связанных с персоналом на всех этапах жизненного цикла организации. Однако, организация, достигшая цели, но не создавшая ценности для стейкхолдеров, в современном мире признается не удачной, не эффективной. Ценности, которые должно создать управление человеческими ресурсами, – это командная философия, проектное мышление, развитие проектно-ориентированного управления, личностный рост и самоактуализация членов команды. Поэтому управление человеческими ресурсами базируется на концепции управления по ценностям, ценностном менеджменте.

2) Отличие в содержании. УЧР, включая все содержательные элементы классического управления персоналом (отбор персонала, адаптация, обучения, оценка, мотивация и т.л.) привносит в них свою специфику. Если системообразующими элементами управления персоналом являются оценка персонала, организация труда и мотивация персонала. Системообразующим элементом УЧР становится командообразование.

Большинство авторов сходятся во мнении, что отличие управление персоналом от управления человеческими ресурсами связано с эволюцией развития концепций управления людьми (табл. 1)

Таблица 1 – Концепции управления людьми [1]

Исторический период	Наименование концепции	Постулаты	Отличительная особенность управления
20-40-е годы	Управление кадрами	Человек выступает в качестве носителя рабочей силы, господствует низко квалифицированный труд	Наем и увольнение работников, выдача заработной платы
50-0-е годы	Управление персоналом	Ориентация, как на задачи производства, так и на человека, потребность в профессиональных знаниях и умениях	Социально-психологическая помощь, повышение квалификации работников, их подготовка и переподготовка
с 80-х годов	Управление человеческими ресурсами	Человек выступает важнейшим ресурсом, как организации, так и общества в целом, преобладают интеллектуальные и культурные качества работников	Система кадрового регулирования и стратегическое развитие человеческих ресурсов

Таким образом, в настоящее время целесообразно говорить о переходе от управления персоналом к управлению человеческими ресурсами, так как именно в последнем подчеркивается, что люди являются ценнейшим ресурсом, правильное управление которым обеспечит прирост ценности компании и её конкурентоспособность на рынке.

Список использованной литературы

1. Курасова И.И. Эволюция концепций управления человеческими ресурсами / И.И. Курасова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии, 2013. – №2. – С. 65–67.
2. Романенко М.А. Отличия управления человеческими ресурсами проекта от классического управления персоналом организации / М.А. Романенко // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий, 2016. – №2(18). – С. 64–68.
3. Соколова И.А. Управление человеческими ресурсами: актуальные тенденции / И.А. Соколова, А.В. Соколов // Дискуссия, 2015. – №5(57). – С. 50–56.

УДК 33.331

Луговая Юлия Анатольевна
студент

Бессмертная Вита Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** в данной публикации рассматривается система управления персоналом на предприятии, а также методы управления персоналом и пути их совершенствования.*

***Ключевые слова:** предпринимательство, система, управление, методы, персонал, мотивация.*

***Annotation:** in this publication the personnel management system at the enterprise, as well as the methods of personnel management and ways to improve them, are considered.*

***Keywords:** entrepreneurship, system, management, methods, personnel, motivation.*

Основным ресурсом любого предприятия является его персонал и от того, насколько он настроен на работу с высокой работоспособностью, заинтересован в достигнутых результатах и выполнении общей цели, а также предан предприятию и мотивирован на труд – зависит эффективность деятельности всего предприятия.

Одной из первых задач руководителей любого предприятия является поиск эффективных способов управления персоналом, способствующих улучшению человеческого фактора, увеличению деятельности предприятия. Современное управление персоналом делает упор на участие сотрудников максимально удовлетворенных работой, ведь решающим причинным фактором результативности деятельности людей является их мотивация. В связи с этим вырос интерес к изучению причин – мотивов, заставляющих людей работать с полной отдачей всех своих сил в интересах предприятия.

Для успешного функционирования предприятия руководителю необходимо знать методы управления персоналом.

Многие предприятия используют материальное стимулирование как один из основных методов в управлении персоналом. Это дает им возможность быстро и плодотворно повысить качество выполняемой работы и добиться поставленных целей и задач на предприятии. Существует обратная сторона этого метода: при неправильном использовании этого метода приведет к убыткам, забастовкам, перепроизводству, неплатежам и возможно к банкротству.

Административные методы по своему характеру подталкивают персонал к осмыслению трудовой дисциплины, ответственности за выполняемую работу и структурированному виду деятельности. Примерами административных методов управления могут быть запрет, указание, приказ, деловой совет, а так же разъяснение и предложение.

Цель социально-психологических методов управления заключается в постижении законов психологической стороны деятельности людей, в их использовании и формировании психологических проявлений в интересах предприятия и личности в целом. Таким образом, руководителю удастся оценить место и значение сотрудника в коллективе, сосредоточить его внутренний потенциал на решении конкретных производственных задач и создать благоприятный социально-психологический климат на предприятии.

В результате исследования определен комплекс мероприятий с целью совершенствования методов управления персоналом по трем направлениям, содержащий три основных этапа, а именно:

- 1) полное устранение разногласий, споров и конфликтных ситуаций по рабочим ситуациям;

2) массовые собрания руководителей всех уровней, что позволит не только обсуждать ключевые цели предприятия, но и повысит понимание сотрудниками установок нового мировоззрения и реализации принципов;

3) оптимизация системы оплаты труда исходя из квалификации персонала и с учетом инфляции в республике и отрасли (уровень квалификации должен тоже пересматриваться ежегодно по заявлению сотрудника).

Важно понимать, что только при грамотном управлении персонал сможет оперативно реагировать на поставленные ему задачи и увеличить свой коэффициент полезного действия, что позволит специалистам более эффективно выполнять свои должностные обязанности, ставить перед собой новые цели, совмещать работу и личную жизнь и самое главное приносить пользу своему предприятию.

Список использованной литературы

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации / А.Я. Кибанов. – М.: Инфа-М, 2015. – С. 17–18.

2. Мамырбаева А.С. Стимулирование развития работников организации / А.С. Мамырбаева // Вестник Алтайского государственного аграрного университета, 2015. – №4. – С. 54–58.

3. Макеев В.А. Корпоративная культура как фактор эффективного управления организацией / В.А. Макеев // Армия и общество, 2016. – №2. – С. 37–40.

УДК 338.1

Макарова Алина Александровна
студент

Степанова Юлия Леонидовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: раскрыта сущность оценки персонала; рассмотрены основные элементы оценки персонала; выделены основные этапы оценки персонала предприятия малого бизнеса.

Ключевые слова: персонал, оценка персонала, управление персоналом, предприятия малого бизнеса.

Annotation: the essence of staff assessment is revealed; the main elements of personnel assessment are considered; the main stages of evaluation of the personnel of the small business enterprise are highlighted.

Keywords: personnel, staff assessment, personnel management, small business enterprises.

Для предприятий малого бизнеса персонал является наиболее ценным ресурсом при осуществлении предпринимательской деятельности. Именно от его квалификации, опыта, знаний и добросовестного выполнения обязанностей в большей степени зависит результат деятельности малого предприятия. В связи с этим актуальным становится вопрос оценки персонала предприятия малого бизнеса.

Оценка персонала – кадровые мероприятия, призванные оценить соответствие уровня труда, качеств и потенциала личности требованиям выполняемой деятельности. Главное назначение оценки – не контроль выполнения, а выявление резервов повышения уровня отдачи работника. Оценка (оценивание) – это процедура, которая не требует значительных материальных расходов [1].

Оценку персонала могут проводить как сотрудники кадровой службы, так и непосредственные руководители. При этом оценивают два основных элемента: оценка труда и оценка персонала.

Под оценкой труда понимается сравнение результатов качества и объемов фактического труда с планируемыми результатами, техническим заданием, планами, программами. При этом оценивается качество и количество труда, его интенсивность. Основными показателями для оценки труда являются: структура кадров по различным характеристикам, квалификационный состав, соответствие квалификации занимаемой должности, показатели движения кадров, показатели использования рабочего времени [2].

При оценивании персонала малого бизнеса можно выделить три основных этапа: I этап – подготовка, II этап – непосредственно оценка, III этап – подведение итогов.

I этап – подготовка, проводится кадровой службой предприятия, включает:

- разработку принципов и методики проведения оценивания;
- издание нормативных документов по подготовке и проведении оценивания (приказ, список аттестационной комиссии, методика проведения оценивания, план проведения оценивания, программа подготовки руководителей, инструкция по хранению персональной информации);

– подготовку специальной программы по подготовке к проведению оценивающих мероприятий (при проведении оценивания в первый раз по новой методике);

– подготовку материалов оценивания (бланки, формы и так далее).

II этап – проведение оценки, рекомендуется проводить при помощи методики построения «Профиля компетентности сотрудника». Согласно данной методики работника следует оценить по семи позициям: уровень знаний; исследовательские качества; коммуникативные качества; умение планировать развитие предприятия; умение организовать работу коллектива; умение осуществлять контроль и оперативное управление; личные качества.

Следует выделить и универсальные показатели оценки труда руководителей предприятия, это прибыль предприятия и динамика её роста, эффективность работы предприятия, производительность труда, соотношение темпов роста производительности труда и фонда заработной платы предприятия, выручки предприятия.

III этап – подведение итогов оценивания, сюда относятся: анализ кадровой информации, организация использования персональной информации; подготовка рекомендаций по работе с персоналом; утверждение результатов оценивания [3].

При анализе результатов оценивания проводится оценка труда и оценка персонала.

Оценка труда: выявление работников, которые не удовлетворяют стандартам труда; выявление работников, которые удовлетворяют стандартам труда; выявление работников, которые существенно превышают стандарты труда.

Оценка персонала: диагностика уровня развития профессионально важных качеств; сопоставление индивидуальных результатов со стандартными требованиями работы (по уровням и специфике должностей); выявление сотрудников, которые отклоняется от стандартов качества; оценка перспектив эффективной деятельности; оценка роста; ротации.

Сводка и обработка данных обычно проводятся после окончания процедуры оценки. Для подведения обобщенных итогов: складываются сравнительные таблицы эффективности работников; выделяются группы риска (неэффективно работающих или работников с неоптимальным уровнем развития профессионально важных качеств); выделяются группы роста (работников, ориентированных и способных к развитию и профессиональному поведению); готовятся рекомендации по использованию данных

оценивания; принимается решение о повышении квалификации, подготовки или переподготовки персонала.

Список использованной литературы

1. Арбатская Е.А. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы услуг: понятие и механизм реализации / Е.А. Арбатская // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права), 2015. – Т.6, №2.

2. Ахметгареева А.А. Вопросы управления конкурентоспособностью предприятий розничной торговли / А.А. Ахметгареева // Вестник Ленинградского государственного университета имени А.С. Пушкина, 2012. – №1. – С. 112–123.

3. Ильина И.Е. Управление конкурентоспособностью предприятий сферы обслуживания и оказания услуг как элемент инновационного развития / И.Е. Ильина // Экономический анализ: теория и практика, 2012. – №10. – С. 28–34.

УДК 338.2

Налётова Валерия Константиновна
магистрант

Хомутовская Яна Николаевна
к. э. н., старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПОНЯТИЕ И РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация: раскрыто понятие, роль и значение организационной структуры в управлении предприятием. Приведены типы предприятий, классификация организационных структур управления предприятием. Рассмотрены факторы формирования организационной структуры предприятия.

Ключевые слова: организационная структура, управление предприятием, формальная структура, неформальная структура, тип организации.

Annotation: reveals the concept, role and importance of the organizational structure in enterprise management. The types of enterprises, classification of organizational structures of enterprise management are given. The factors of formation of the organizational structure of the enterprise are considered.

Keywords: *organizational structure, enterprise management, formal structure, informal structure, type of organization.*

Организационная структура управления предприятием – это система, которая демонстрирует совокупность взаимосвязей и взаимоподчинения между должностными лицами и структурными подразделениями предприятия, отражает уровни управления, распределения полномочий и ответственности между ними и способствует достижению поставленных целей и задач предприятия.

Для построения рациональной организационной структуры управления предприятием (ОСУП) необходимо владеть информацией о его величине, численности работников, видах производимой продукции (предоставляемых услугах), стратегических целях и ориентирах, масштабах охвата рынка и тому подобное. Все это влияет на выбор наиболее оптимального вида ОСУП.

Организационная структура напрямую зависит от объема, сложности и характера выполнения функций управления. Главным в процессе формирования организационных структур является четко сформулированная система целей предприятия. Выбирая средства конструирования организационных структур управления, определяя их функционально-ролевые задачи, учитывают такие устоявшиеся принципы:

- необходимость интегрированной связи функций и операций;
- специфику разделения труда и места каждого субъекта в структуре управления;
- особенности интеграции и специализации функций в зависимости от решаемых задач социальной деятельности предприятия и др.

Существует мнение, согласно которому организационную структуру нужно воспринимать только как устойчивую совокупность органов управления с присущими им функциями с каждым видом деятельности [3, с. 7].

Каждое предприятие имеет формальные и неформальные структуры. Формальная структура – это официальные документы, процедуры, определяющие распределение и координацию видов деятельности в организации, неформальная структура – нерегламентированные отношения работников, возникающие в результате адаптации существующих систем к конкретным условиям и удовлетворяющие индивидуальные и групповые потребности.

В зависимости от нормы управления (количество работников, которые находятся в непосредственном подчинении руководителя) различают два типа предприятий:

1. Вертикальная структура предприятия – имеет ограниченную норму управления и много уровней иерархии. Среди её преимуществ – эффективное руководство и контроль, оперативность коммуникации между подчиненными.

2. Горизонтальная структура предприятия. В ней существует небольшое число уровней иерархии. Преимущества её заключаются в делегировании руководством части своих полномочий нижестоящим звеньям управления, политика компании пытается быть понятной и доступной всем работникам, а кадры отбираются тщательно.

При выборе организационной структуры управления предприятием его руководству необходимо учитывать влияние факторов, которые влияют на их формирование и использование, и как результат, определяют эффективность ОСУП.

При формировании ОСУП учитываются следующие факторы: тип предприятия; необходимость интегрированной связи функций и операций; специфика разделения труда и место каждого субъекта в структуре управления; особенности интеграции и специализации функций в зависимости от решаемых задач социальной деятельности предприятия.

Список использованной литературы

1. Бурков В.Н. Введение в теорию управления организационными системами / В.Н. Бурков, Н.А. Коргин, Д.А. Новиков. – М.: Либроком, 2009. – 264 с.

2. Гаранова О.И. Особенности формирования организационной системы предприятия: теоретический аспект / О.И. Гаранова // Менеджмент и маркетинг, 2016. – №12. – С. 12–16.

3. Захаров И.Е. Факторы формирования организационной структуры управления предприятием / И.Е. Захаров // Инновационная экономика, 2014. – №5. – С. 3–7.

Павловский Виктор Алексеевич

магистрант

Научный руководитель: Заруцкий Иван Демьянович

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ, ВЛАДЕЮЩИМ КОНФИДЕНЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

***Аннотация:** в публикации рассмотрены особенности управления персоналом, который имеет доступ к конфиденциальной информации. Даны рекомендации относительно работы с таким типом персонала на разных этапах сотрудничества.*

***Ключевые слова:** безопасность, защита информации, менеджмент, управление персоналом, человеческий фактор, ответственность.*

***Annotation:** the features of personnel management are considered in the publication, which has access to confidential information. Recommendations are given regarding working with this type of personnel at different stages of cooperation.*

***Keywords:** security, data protection, management, personnel management, human factor, responsibility.*

Управление персоналом как вид деятельности – это управление живым трудом, людьми, наиболее сложным и перспективным, потенциально неисчерпаемым ресурсом предприятия, в решающей степени определяющим эффективность деятельности, конкурентоспособность и выживаемость организации [1].

В основе системы защиты информации лежит человеческий фактор, предполагающий преданность персонала интересам фирмы, и осознанное соблюдение им установленных правил защиты информации. В решении проблемы информационной безопасности значительное место занимает выбор эффективных методов работы с персоналом, обладающим конфиденциальной информацией.

Организационные мероприятия по работе с персоналом, получающим доступ к конфиденциальной информации, можно разделить на несколько групп:

– проведение более сложных аналитических процедур при приеме и увольнении сотрудников;

- документирование добровольного согласия лица не разглашать конфиденциальные сведения и соблюдать правила обеспечения безопасности информации;

- инструктирование и обучение сотрудников практическим действиям по защите информации;

- контроль за выполнением персоналом требований по защите информации.

Процессу приема сотрудника на работу предшествует ряд подготовительных этапов, которые позволяют составить точное представление о специалисте:

- предварительно сформулировать функции сотрудника, круг его ответственности, качества, знания и уровень квалификации, которые необходимо иметь претенденту;

- составить перечень ценных и конфиденциальных сведений, к которым специалист будет иметь доступ;

- сформировать список форм поощрения и методов стимулирования сотрудника;

- составить перечни прочих вопросов, которые должен будет решать специалист, а также список его личных и профессиональных качеств и характеристик;

- составить описание должности – документ, схожий с должностной инструкцией, который определяет требования к кандидату на должность (но это документ – вспомогательный).

Текущая работа с сотрудниками, обладающими конфиденциальной информацией, включает в себя:

- обучение и систематическое инструктирование персонала;

- регулярная воспитательная работа с сотрудниками, работающими с конфиденциальными сведениями и документами;

- постоянный контроль за выполнением подчинёнными требований по защите конфиденциальной информации;

- контрольную работу по изучению степени осведомленности сотрудников в области конфиденциальных работ фирмы;

- проведение служебных расследований по фактам утечки информации и нарушений персоналом требований по защите информации;

- совершенствование методики текущей работы с персоналом.

Стоит отметить, что ответственность за разглашение сведений, составляющих тайну фирмы, в первую очередь несут руководители фирмы и её структурных подразделений, направлений деятельности, филиалов, так как именно они отвечают за разработку и реализацию мероприятий, обеспечивающих информационную безопасность всех видов деятельности фирмы [2].

Список использованной литературы

1. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом: учеб. пос. для ВУЗов. / В.А. Спивак. – СПб: Издательство «Питер», 2000. – 416 с.

2. Степанов Е.А. Информационная безопасность и защита информации: учеб. пос. / Е.А. Степанов, И.К. Корнеев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 304 с.

УДК 65.012

Пошкурлат Татьяна Александровна
Майборода Татьяна Владимировна

студенты

Заиченко Оксана Анатольевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

***Аннотация:** современная проблема большинства образовательных организаций – недостаточная проработанность мотивационной политики, адекватной моральным и материальным затратам.*

***Ключевые слова:** мотивация труда педагогических работников, мотивационная политика, мотивационная система, управление.*

***Annotation:** the modern problem of the majority of educational organizations is the insufficient elaboration of the motivational policy adequate to moral and material costs.*

***Keywords:** labor motivation of teachers, motivational policy, motivation system, management.*

Факторы мотивации работника представляют собой значительный интерес как с социологической, так и с управленческой точки зрения по ряду причин. Во-первых, актуален поиск новых мотивов стимулирования трудового поведения работника. Во-вторых, более важно, но менее очевидно прогнозирование трудового поведения.

Мотивация – мощный рычаг управления. Мотивация есть внутренне состояние, которое побуждает, направляет и сохраняет у человека стремление достичь определенной цели [2, с.167].

Основная цель процесса мотивации – это получение максимальной отдачи трудовых ресурсов, что позволяет повысить качество работы, результативность, уровень предоставляемых услуг, улучшить микроклимат в профессиональной образовательной организации, а также помочь в достижении профессиональных целей, дать положительную перспективу, подготовить педагогические кадры для инноваций, повысить самоуважение и в конечном счете, предотвратить отток специалистов [1, с.78].

Административно-управленческая команда профессиональной образовательной организации заинтересована в высоком уровне профессионализма своих педагогов и призвана с этой целью совершенствовать все управленческие механизмы мотивации.

Для педагогов наиболее важными (по степени их влияния на желание трудиться эффективно) оказываются следующие мотивы:

- уровень заработной платы;
- пример и влияние руководителей;
- хорошие взаимоотношения в педагогическом коллективе;
- признание педагогического труда коллегами, руководителями, студентами.

Одним из самых мощных мотивов педагогической деятельности является интерес к работе [3, с.10]. Практически каждый педагог стремится к личностной самореализации. Интерес сотрудника к работе зависит также и от того, как она организована.

В структуру основной трудовой мотивации входит несколько стимулов [2, с.189]. Одним из них является материальная заинтересованность работника.

Проанализированные нами исследования свидетельствуют о том, что удовлетворенность педагогических работников материальным вознаграждением зависит не столько от его размера, сколько от соответствия представлений людей социальной справедливости в оценке их старания и труда. Мы пришли к обоснованному выводу, что педагогические работники работают не только ради денег. Вознаграждение не обязательно сводится к деньгам, ведь для многих признание личного вклада столь же ценно, сколь материальное стимулирование. Стремление к профессиональному совершенству – это тоже очень большой нематериальный стимул. Он способствует росту личного профессионализма, вызывает гордость за свое педагогическое мастерство, признание коллегами, обучающимися администрацией, родителями высокой квалификационной категории педагога, что позволяет почувствовать ценность своего педагогического труда и общественную значимость.

Еще один важный аспект – потребность в ощущении своей нужности коллективу, во внимании к своему труду и своим проблемам. Отношение руководителя и коллектива к педагогу, к его проблемам, помощь в их решении, забота о создании для него возможностей роста – квалификационного, материального, должностного – все это создает у человека представление о том, насколько он нужен учебному заведению своим коллегам.

Нельзя обойти вниманием и такой важный фактор трудовой мотивации, как удовлетворенность благоприятным психологическим климатом в коллективе. Потребность в хороших отношениях с окружающими естественна для каждого человека, и если они не сложились или даже обострились, это всегда переживается психологически тяжело, приводит к отчуждению от сотрудников, к снижению профессиональной отдачи и, как следствие, к смене места работы.

Таким образом, результаты проведенного исследования позволяют сделать вывод: мотивация труда педагогических работников в новых социально-экономических условиях реструктуризации образовательной организации, перехода к новой системе оплаты педагогического труда совершенствования системы менеджмента качества является одной из приоритетных функций управления образовательной организацией и создает условия для сохранения положительного мотивационного климата в педагогическом коллективе.

Список использованной литературы

1. Иванцевич Дж. М. Человеческие ресурсы управления: Основы управления персоналом / Дж. М. Иванцевич, А.А. Лобанов. – М.: Дело, 2011. – 194 с.
2. Карпов А.В. Психология менеджмента: учеб. пос. / А.В. Карпов. – М.: Гардарики, 2009. – 584 с.
3. Платова К.А. Индивидуальный подход к стимулированию отдельных сотрудников / К.А. Платова // Управление персоналом, 2012. – №9. – С. 9–12.

УДК: 37.014.543(477.61)

Садовниченко Данил Александрович

студент

Научный руководитель: Миндрус Светлана Васильевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОБРАЗОВАНИЕ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ В ЛНР

***Аннотация:** в публикации рассмотрены существующие проблемы отечественного образования, которые требуют комплексного подхода. Поставленная проблема будет решена при условии своевременного и эффективного выполнения государством возложенных на него задач.*

***Ключевые слова:** образование, образовательные учреждения, эффективность, финансирование.*

***Annotation:** in the publication existing problems of domestic education which demand the complex approach are considered. The put problem will be solved under condition of timely and effective performance by the state of the problems assigned to it.*

***Keywords:** education, educational institutions, efficiency, financing.*

Роль образования как социального института возрастает и возникает необходимость в обеспечении необходимыми ресурсами образовательных учреждений в Луганской Народной Республике.

Сфера образования постоянно испытывает острую нехватку денежных средств, и Республика находится в условиях постоянного поиска решения существующих проблем в области образования, ведь в данном случае главной задачей государства является обеспечение доступного и качественного образования для всех слоев населения.

Поэтому цель исследования заключается в изучении особенностей государственного финансового обеспечения образовательных учреждений в современных условиях.

Современная структура системы образования в ЛНР определяет основы организации отношений между субъектами образовательного процесса, включая такие структурные элементы как образовательные стандарты, программы, требования, образовательные учреждения, а также уровни образования в ЛНР. Все элементы данной структуры взаимосвязаны и играют важную роль в системе образования.

В настоящий момент источники финансирования образовательных учреждений включают бюджетные и внебюджетные

источники. Бюджетное финансирование осуществляется из бюджета двух уровней. Также образовательные учреждения могут использовать внебюджетные средства и, будучи некоммерческими организациями, имеют право осуществлять хозрасчетную деятельность, не запрещенную законодательством ЛНР.

Таким образом, целевая программа финансирования образования на 2018-2020 годы будет включать следующие задачи:

- модернизацию высшего образования как института социального развития;
- приведение содержания и структуры высшего образования в соответствии с потребностями рынка труда;
- развитие системы оценки качества образования и востребованности образовательных услуг.

Основной из поставленных задач в предлагаемой программе является определение основных проблем государственного финансирования образования.

Существуют следующие проблемы финансирования:

- недостаток бюджетных средств;
- «несовершенный» механизм бюджетного финансирования.

Для решения данных проблем необходимо:

- 1) использовать денежные средства строго по назначению, т.е. нужно соблюдать баланс между целевым финансированием и предоставлением свободы в распоряжении средств;
- 2) расширять привлечение внебюджетных средств;
- 3) совершенствовать структуру финансовых органов, которая содержит большое количество промежуточных звеньев, тормозящих движение финансовых потоков;
- 4) внедрять и совершенствовать современные организационные механизмы управления образованием.

Для реализации этих задач необходимо:

- обновление механизмов финансирования образовательных учреждений в соответствии с заданиями инновационного развития;
- обеспечение увеличения оплаты труда работникам образовательных учреждений в зависимости от качества и результатов их труда до уровня, сравнимого с уровнем оплаты труда в сфере экономики и выше его.
- развитие финансовых инструментов социальной мобильности.

Осуществление институциональных преобразований, обеспечивающих повышение эффективности расходования бюджетных средств в сфере образования, повлекут увеличения текущих расходов на образование. Это потребует обеспечить рост

доли расходов на образование в валовом внутреннем продукте [2].

Существующие проблемы отечественного образования требуют комплексного решения, что будет достигнуто при условии своевременного и эффективного выполнения государством возложенных на него задач.

Список использованной литературы

1. Райзберг Б.А. Целевые программы в системе государственного управления экономикой / Б.А. Райзберг. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 332 с.
2. Экономика образования: под редакцией Г.В. Семеко. – М.: Издательство Современного гуманитарного университета, 2014. – №2(81). – С. 9.
3. Хамидуллина Г.Р. Совершенствование финансирования деятельности образовательных учреждений: монография / Г.Р. Хамидуллина, Н.Н. Жилина, И.В. Миргалеева. – Институт экономики, управления и права (Казань). – Казань: Познание, 2008. – 120 с.

УДК 330.45

Скачкова Кристина Эдуардовна
студент

Заиченко Оксана Анатольевна
ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРОБЛЕМА ПОДБОРА КАДРОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: рассмотрена сущность и структура экономической безопасности предприятия; раскрыта проблема подбора кадров для обеспечения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, персонал, кадры, предприятие.

Annotation: the essence and structure of economic security of the enterprise is considered; the problem of staff selection for ensuring the economic security of the enterprise is disclosed.

Keywords: economic security, personnel, personnel, enterprise.

Эффективность работы организации, её экономическая безопасность во многом зависят от того, насколько в управлении персоналом учитываются риски, связанные с действиями работников [1].

Экономическая безопасность предприятия состоит из определенных функциональных систем, которые для каждого действующего предприятия могут иметь разные принципы и методы, которые зависят от направления и составляющих явных или предполагаемых угроз. Самым важным фактором, который определяет текущее положение экономической безопасности на данный момент, является устойчивая конкуренция предприятия на современном рынке. Цели и действия руководства, направленные на повышение конкуренции предприятия, должны быть тождественны его стратегическим целям.

Трудность в поиске персонала предприятия заключается в процессе организации современных отделов и подразделений, новых должностей. В процессе отбора нужной кандидатуры, особое внимание нужно уделить профессиональным навыкам будущего сотрудника, степени его знаний, полученный на прошлой работе опыт. Современная методика отбора кадров на предприятиях стремительно растет, улучшается и приобретает новшества, для более конкретного и точного отбора достойных кандидатов.

Для этого кадровой службой проводятся изучение предоставленных пакетов документов будущего сотрудника. Проверка проводится по поводу отсутствия криминального прошлого, судимости, есть ли неточности в сравнении заполнения анкеты и предоставленной документальной информации, как четко и правильно поставлена речь у кандидата, не рассказывает ли он секретную информацию с предыдущего места работы.

Современная система мер экономической безопасности предприятия должна быть направлена на своевременное выявление, пресечение совершения возможных противоправных действий сотрудников [2].

При приеме на работу нового сотрудника, нужно учитывать внешние и внутренние угрозы, которые могут нанести вред экономической безопасности предприятия.

Внешние негативные воздействия – это действия, явления или процессы, не зависящие от воли и сознания сотрудников предприятия и влекущие нанесение ущерба. К внутренним негативным воздействиям относятся действия (умышленные или неосторожные) сотрудников предприятия [3].

Внутренние негативные воздействия: неэффективная политика управления персоналом, отсутствие программы обучения на предприятии, слабая мотивация, неточности в организации ресурсной политики, низкий уровень рационализации и инициативности персонала, потеря квалифицированных кадров, неполная и не доскональная проверка сотрудника при приеме на работу.

Внешние негативные воздействия: действия конкурирующих предприятий (предоставление лучших условий труда и мотивации, моральный прессинг), перемены в отрасли, инфляция, несамостоятельность работников.

Все эти негативные воздействия внешней среды оказывают влияние на процессы внутри предприятия, в целом, на её экономическую безопасность по кадровой составляющей.

Список использованной литературы

1. Кадровая безопасность компании – основа экономического благополучия // «Деловой квадрат», 2017. – №3. – 78 с.

2. Копейкин Г.К. Экономическая безопасность в системе управления персоналом: учеб. пос. / Г.К. Копейкин. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2016. – 116 с.

3. Экономическая безопасность: учебник для ВУЗов; под общ. ред. Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 478 с.

УДК [338.22.01: 330.322] – 049.5

Скороход Наталья Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК ОТРАЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИЛЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ

***Аннотация:** рассматривается экономическая безопасность обусловленная системой факторов, в совокупности выражающих её функцию. В системе факторов анализируются экономическая мощь и конкурентоспособность страны.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, экономическая мощь, конкурентоспособность, инвестиционная политика.*

Annotation: *economic security is examined conditioned by the system of factors in totality expressing her function. Economic power and competitiveness of country are analyses in the system of factors.*

Keywords: *economic security, economic power, competitiveness, investment politics.*

Экономическая безопасность страны как условие её существования, выполнения ею миссии в мире обусловлена экономическим потенциалом и эффективным его использованием. Эффективное использование экономического потенциала и его приращение определяется инвестиционной политикой. Экономическая политика государства как сознательное воплощение единства цели развития и средств её достижения имеет историческую природу.

В специальной литературе экономическая безопасность понимается как состояние национальной экономики по обеспечению удовлетворения жизненно важных потребностей населения страны независимо от колебаний социально-политической, идеологической, экономической систем внутри страны и в мире [1].

Ставится цель раскрыть механизм взаимодействия факторов экономической безопасности страны в обеспечении устойчивости её развития.

Анализ работ экономистов по проблемам экономической безопасности и конкурентоспособности в глобальной экономике, о роли инвестиционной политики в этом процессе, обобщение статистических данных позволяет решить задачи исследования, поставленные в статье [2].

Направленность инвестиционной политики предопределена основным экономическим законом способа производства (типа экономики). Тип экономики конституируется ведущими отношениями собственности. К. Эклунд подчёркивает, что собственность играет решающую роль в том, каков тип экономической системы. Он выделяет современные типы экономики: частный капитализм с господством частной собственности и рынка, капиталистическую «плановую экономику» с господством частной собственности и планирования, социалистическую «рыночную экономику» с господством коллективных форм собственности и рынка и социалистическую плановую экономику, в которой объединяются коллективные формы собственности и планирование [3].

Выяснение вопроса о типе экономики имеет методологическое значение в характеристике факторов экономической безопасности.

Поскольку направленность и следствия экономической деятельности проявляют как лакмусовая бумажка сложившийся тип экономики.

Параметрами экономической безопасности страны являются экономическое могущество, воплощаемое в национальном богатстве, и возможности прироста экономического потенциала, которое обусловлено инвестиционным процессом.

Инвестиционный процесс выражается в приросте национального производства и национального богатства. Данный процесс в современной экономике смешанного типа не может происходить автоматически сам по себе, а является результатом определённой инвестиционной политики.

Экономическое могущество страны проявляется в её конкурентоспособности в целом, её отраслей, предприятий и продуктов. История вопроса конкуренции позволяет выделить ряд аспектов этого понятия. В конкурентоспособности проявляется степень реализации стратегических целей государства. Приоритетность этих целей ранжируется в литературе следующим образом:

- состояние качества жизни населения;
- конкурентоспособность на внутренних и международных рынках товаров, услуг и факторов производства;
- уровень экономической и в целом национальной безопасности страны.

Достижение стратегической цели высокого качества жизни населения предполагает, прежде всего, способность противодействия рискам, вызывающим нестабильность и провалы в экономике.

Первейшим условием противодействия рискам является состояние общественного производства, его структура, жизненность его целей, т.е. объективная обусловленность целей общественного производства. Чем могущественнее экономика страны, тем больше вероятность сохранения национального суверенитета, экономической мощи, обеспечения соответствующего уровня качества жизни людей.

Показатели оценки уровня экономической безопасности строятся по принципу их координации со среднемировыми показателями экономического развития и индикаторами оптимальности. К таким показателям относят душевой ВВП, долю в промышленном производстве обрабатывающей промышленности, норму накопления (инвестиций), долю научных исследований в ВВП и НД, продолжительность жизни, уровень безработицы, уровень инфляции, долю объёма наличной иностранной валюты в объёме наличной национальной валюты, долю импорта во внутреннем потреблении и особенно импортного продовольствия [1].

Экономическая политика, обеспечивающая рост, сбалансированность и конкурентные преимущества, достигает цели экономической безопасности страны.

Список литературных источников

1. Градов А.И. Национальная экономика / А.И. Градов. – СПб.: Питер, 2007. – 240 с.
2. Киселёва Е.А. Макроэкономика / Е.А. Киселёва. – М.: КНОРУС, 2012. – 380 с.
3. Эклунд Клас. Эффективная экономика: Шведская модель / К. Эклунд. – М.: Экономика, 1991. – 350 с.

УДК 336.6

Солдатенко Станислав Владимирович

магистрант

Денисенко Денис Сергеевич

магистрант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в публикации рассматривается сущность эффективности системы управления персоналом организации, изучены особенности оценки эффективности системы управления персоналом организации.*

***Ключевые слова:** персонал, система управления персоналом, эффективность системы управления персоналом.*

***Annotation:** in the publication the essence of system effectiveness of human resource management of the organization is considered, features of an estimation of system effectiveness of human resource management of the organization are studied.*

***Keywords:** personnel, personnel management system, the effectiveness of the personnel management system.*

В рамках системы управления персоналом организации важная роль принадлежит подсистеме оценки, которая включает в себя оценку деятельности службы управления персоналом. При этом принципиальным является вопрос об эффективности системы управления персоналом бюджетной организации.

Эффективность системы управления персоналом организации зависит от:

- её структуры и конкретных функций каждой структурной единицы;
- взаимосвязанной работы структурных подразделений внутри самой службы;
- кадрового обеспечения службы [1].

Результаты оценки эффективности системы управления персоналом организации выявляют основные проблемы взаимоотношений с персоналом, связанные с качеством выполняемой работы, удовлетворенностью сотрудников трудом, дисциплиной и текучестью кадров.

Показатели оценки эффективности системы управления персоналом организации характеризуют качество, полноту, достоверность и своевременность выполнения функциональных обязанностей с учетом итогов работы организации и рассматриваются как единая основа оценки эффективности персонала.

Оценка эффективности системы управления персоналом организации должна иметь комплексный характер и включать в себя оценку:

- экономической эффективности;
- организационно-управленческой эффективности;
- социально-психологической эффективности [2].

Для каждого вида оценки используются свои критерии и методы. Однако существует ряд базовых положений, которые следует использовать в качестве методической основы при организации работы по оценке эффективности системы управления персоналом бюджетной организации.

Применительно к оценке эффективности системы управления персоналом организации следует определить её основные цели:

- административные – касаются управленческих решений о статусе службы управления персоналом, изменении перечня возлагаемых на нее функций;
- финансово-экономические – состоят в определении объемов ресурсов, выделяемых для обеспечения деятельности службы управления персоналом;
- мотивационные – направлены на повышение эффективности и качества труда сотрудников службы управления персоналом и её руководителя.

Технологии оценки, применяемые для оценки эффективности системы управления персоналом организации, должны удовлетворять следующим требованиям:

– объективность оценки – обеспечивается наличием обоснованных критериев, определяемых до начала процедуры оценки;

– комплексность процедуры оценки – оценка уровня реализации всех без исключения функций, возложенных на службу управления персоналом;

– научность оценки – использование экономико-математических методов и моделей, позволяющих прогнозировать эффективность тех или иных направлений деятельности службы управления персоналом на перспективу;

– результативность использования выводов, полученных по итогам оценки, обеспечивается совершенствование работы службы управления персоналом и повышение её эффективности [3].

Показатели оценки эффективности системы управления персоналом, показывают, что эффективность системы управления персоналом – это систематический, четко формализованный процесс, направленный на измерение издержек и выгод, связанных с программами кадровой деятельности.

Результаты оценки эффективности системы управления персоналом организации выявляют основные проблемы взаимоотношений с персоналом, связанные с качеством выполняемой работы, удовлетворенностью сотрудников трудом, дисциплиной и текучестью кадров.

Список использованной литературы

1. Беликова И.П. Кадровый контроллинг в системе управления персоналом предприятия / И.П. Беликова // *Фундаментальные исследования*. – №5(4), 2015. – С. 28–36.

2. Великанова С.С. Подсистема управления развитием персонала в рамках системы управления персоналом / С.С. Великанова // *Современные проблемы науки и образования*. – №1(1), 2015. – С. 28–35.

3. Степаненко Д.О. Методические подходы к оценке эффективности системы управления персоналом организации / Д.О. Степаненко // *Вестник Оренбургского государственного университета*. – 2012. – №8 (144). – С. 56–68.

ОСОБЕННОСТИ ТИПА ВОСПРОИЗВОДСТВА НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация:** выявлены особенности типа воспроизводства и проведен статистический анализ показателей демографической нагрузки населения Российской Федерации.*

***Ключевые слова:** тип воспроизводства, население, демографическая нагрузка, старение населения.*

***Annotation:** Specific features of the type of reproduction are revealed and a statistical analysis of indicators of the demographic burden of the population of the Russian Federation is carried out.*

***Keywords:** type of reproduction, population, demographic burden, population aging.*

Разрабатываемые концепции и программы, направленные на улучшение демографической ситуации в стране и регионах, ориентированы на основные демографические процессы (рождаемость, смертность, миграцию) и не учитывают структурный фактор. В то же время разработка эффективной социальной политики невозможна без учета трансформации возрастной структуры, т.е. старения населения.

Особыми чертами структуры населения является его постарение, увеличение диспропорции полов, тенденция падения трудового потенциала, рост нагрузки на трудоспособное население за счет престарелых, уменьшение численности и доли детей. В 2016 г. дети составили 26,4 млн человек, а престарелые – 36,0 млн человек [1]. Возрастная структура тесно взаимодействует с характеристиками воспроизводства населения. Различают три типа воспроизводственной структуры населения: прогрессивный; стационарный; регрессивный [3].

Прогрессивный тип воспроизводства населения, характеризуется высокой рождаемостью и смертностью. В России прогрессивный тип воспроизводства сохранялся вплоть до второй мировой войны.

В условиях промышленного и социального развития общества наблюдается снижение уровней смертности и рождаемости. Рост численности населения замедляется и прекращается. Такой тип называется стационарным.

Дальнейшее развитие при определенных условиях приводит к состоянию, когда снижение смертности замедляется или прекращается, в то время как снижение рождаемости продолжается. Начинается депопуляция, вымирание населения. Население стареет, т.е. в его составе увеличивается доля пожилых людей и сокращается доля молодежи. Такой тип воспроизводства населения называется регрессивным.

Таким образом, при прогрессивном типе возрастной структуры в населении осуществляется расширенное воспроизводство, при стационарном – простое, при регрессивном – суженное.

Рассчитаем структуру распределения населения по возрастным группам (табл. 1). Из динамики структуры распределения населения по возрастным группам видно, что удельный вес населения в возрасте от 0 до 24 лет с 1926 года уменьшилось по всем группам приблизительно в 2 раза, в возрасте от 25 до 49 лет в 1,5 раза увеличился, а часть населения в группах от 50 лет до 69 – 2-2,5 раза, более 70 лет – в 3,7 раза.

За последние три года наблюдается положительная динамика удельный вес молодежи постепенно повышается, а пенсионеров снижается.

При этом наиболее серьезные изменения коснутся половозрастной структуры, о чем свидетельствует специфический характер демографической пирамиды, которая все более приобретает «грибоподобный» вид, т.е. суживается в основании.

Общей тенденцией изменения возрастной структуры населения по регрессивному типу является неуклонный рост в возрастной структуре доли населения старших возрастов. Этот процесс называется демографическим старением населения. Для оценки степени демографической старости населения существует простой показатель удельный вес населения в возрасте 60 лет и старше – коэффициент старения (по критериям ООН 65 лет и старше) во всем населении (табл. 2). [2].

Таблица 1 – Структура распределения населения по возрастным группам, %

Возрастные группы	1926 г.	1959 г.	1979 г.	2002 г.	2010 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Все население	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе, лет:								
0-4	15,2	11,4	7,6	4,4	5,6	6,2	6,3	6,4
5-9	10,2	10,6	7,1	4,8	5,0	5,3	5,5	5,6
10-14	11,8	7,2	6,9	7,2	4,6	4,7	4,9	5,0
15-19	11,8	7,6	9,0	8,8	5,9	4,8	4,7	4,6
20-24	9,4	9,8	9,5	7,9	8,5	6,9	6,4	5,8
25-29	7,9	9,0	8,7	7,3	8,4	8,7	8,6	8,5
30-34	5,8	9,4	5,8	6,8	7,7	8,1	8,3	8,3
35-39	5,6	5,5	6,1	7,0	7,1	7,4	7,4	7,6
40-44	4,7	5,3	7,6	8,6	6,5	6,8	6,9	7,0
45-49	4,1	6,1	6,8	8,0	7,5	6,4	6,2	6,3
50-54	3,5	5,1	7,1	6,9	8,0	7,8	7,5	7,1
55-59	3,0	4,0	4,1	3,7	7,0	7,4	7,4	7,6
60-64	2,6	3,1	3,7	5,5	5,5	6,2	6,3	6,4
65-69	1,9	2,3	4,0	4,4	2,8	3,7	8,9	5,0
70 и более	2,4	3,7	6,0	8,6	9,9	9,5	9,1	8,9

Доля лиц старше 60 лет возрастала до 2010 года, а затем снизилась в 2015 году до 15%. В 2016 году коэффициент старости немного повысился и составил 13,5%.

Таблица 2 – Показатели демографической старости населения в РФ

Показатели	1959 г.	1989 г.	2010 г.	2015 г.	2016 г.
Все население					
Доля лиц в возрасте 60+, %	9,0	15,3	18,6	13,0	13,5
Индекс старения	31	66	120	119	119
Городское население					
Доля лиц в возрасте 60+, %	7,6	14,1	18,1	19,8	20,2
Индекс старения	29	63	127	124	123
Сельское население					
Доля лиц в возрасте 60+, %	10,5	18,4	18,5	20,2	20,7
Индекс старения	55	73	106	107	109

Обращает на себя внимание разница в величинах показателя демографического старения между городским и сельским населением. Сельское население старше городского, вопреки тому, что уровень рождаемости сельского населения выше, чем городского. Это результат миграции молодежи из деревни в город. Однако с 2010 года индекс старения в селах ниже, чем в городах, это значит, что детей до 14 лет больше в селах.

Уровень коэффициента демографической старости показывает по шкале демографического старения Ж. Божё-Гарнье-Э. Россета [1]. В 2010 году данный коэффициент имел уровень 18 и выше – очень высокий уровень демографической старости, в 2016 году – 13,5 – начальный уровень демографической старости.

Анализ демографической ситуации в России, порождающих её факторов и порождаемых ею следствий, позволяет выявить набор взаимосвязанных проблемных узлов, которые уже занимают или займут в близком будущем очень важное место при разработке мероприятий текущей социальной политики.

Список использованной литературы

1. Демографический кризис в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Демографический_кризис_в_Российской_Федерации
2. Демографическое старение [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Демографическое_старение
3. Подольная Н.Н. Демография и статистика населения: учеб. пос. / Н.Н. Подольная, М.В. Бикеева, А.В. Катунь. – Саранск, 2015. – 132 с.

УДК 331.101

Тищенко Елена Юрьевна
магистрант

Бессмертная Вита Викторовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПОДХОДА К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в публикации рассмотрены передовые направления работы с персоналом, проанализированы концепции управления человеческими ресурсами как фактор стратегического управления персоналом предприятия.*

***Ключевые слова:** стратегическое управление, персонал, ресурс предприятия, предприятие, управление человеческими ресурсами.*

***Annotation:** in the publication advanced directions of work with the personnel are considered, the concepts of management of human resources as the factor of strategic management by the personnel of the enterprise.*

***Keywords:** strategic management, personnel, enterprise resource, enterprise, human resources management.*

Процесс стратегического управления предприятием обуславливает возникновение новых принципов, методов и объектов стратегического управления. К одному из таких объектов стратегического управления относится персонал предприятия, который сегодня принято рассматривать в качестве стратегического ресурса предприятия, главного источника достижения конкурентных преимуществ.

В условиях стратегического управления происходят качественные изменения в области работы с персоналом. Они заключаются в том, что в рамках традиционных направлений кадровой работы все большее значение приобретают стратегические аспекты. Объединяясь со стратегическими технологиями, такие конкретные направления работы с персоналом, как планирование потребности в персонале, отбор, деловая оценка, обучение и другие, выступают в качестве составляющих стратегии управления персоналом, приобретают новое качество и единую целевую направленность, созвучие с целями и стратегическими задачами предприятия.

В последние годы произошло коренное изменение представлений о роли персонала в деятельности предприятия. В отличие от ранее существовавших взглядов, которые включали персонал в категорию расходов, подлежащих строгому контролю и возможно большему сокращению, возникла концепция управления человеческими ресурсами. Согласно этой концепции, персонал является одним из важнейших ресурсов предприятия, который по своей экономической природе требует управления, которое включает, как необходимый фактор, обеспечение социального, профессионального и структурного развития персонала [1]. Таким образом, происходит существенное изменение общей парадигмы управления предприятиями.

В противоположность подхода, при котором персонал рассматривается как расходы, которые необходимо сокращать, возникает концепция, согласно которой персонал представляет важнейший ресурс предприятия, которым необходимо грамотно управлять, создавать условия для развития, вкладывать в него средства (табл. 1).

Следует отметить, что как среди отечественных специалистов, так и среди зарубежных ученых, до сих пор не выработано единого подхода к стратегическому управлению персоналом. Исследования зарубежных авторов [3] свидетельствуют о многообразии подходов к стратегическому управлению персоналом за рубежом. В связи с этим формирование современной концепции стратегического управления персоналом с точки зрения долгосрочной перспективы и учета зарубежного опыта является актуальной научно-практической задачей.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика подходов к формированию персонала [2]

Персонал-расходы	Персонал-ресурс
Принуждение	Целесообразность
Минимизация	Оптимизация
Короткий период планирования	Длительный период планирования
Результаты	Средства + Результаты
Количество	Качество
Не гибок	Гибкий
Зависимый	Автономный

Таким образом, стратегическое управление персоналом является программным способом мышления и управления, обеспечивающий согласование целей, возможностей предприятия и интересов работников предприятия [2]. Он предполагает не только определение генерального курса деятельности предприятия, но и повышение мотивации, заинтересованности всех работников в его реализации.

Стратегическое управление персоналом является не только разработкой программы развития персонала предприятия, но и принятием решений, которые рассчитаны на перспективу. Это также комплекс процессов, явлений и характеристик, отражающих приоритетность целей и динамики роста, своевременность действий, предвидение, анализ последствий управляющих воздействий и инноваций.

Исходя из изложенного выше, следует отметить, что изменение парадигмы управления персоналом и признание персонала важнейшим ресурсом предприятия обуславливает возникновение новых подходов к стратегическому управлению персоналом. Персонал организации может быть ресурсом, в который инвестируются деньги и затем получается отдача, либо это затраты, которые надо сокращать.

Список использованной литературы

1. Журавлев П.В. Технология управления персоналом: настольная книга менеджера / П.В. Журавлев, С.А. Карташов, Н.К. Маусов, Ю.Г. Одегов. – М.: Экзамен, 2000. – 576 с.
2. Лукьянченко Н.Д. Управление трудом на промышленных предприятия: (монография). – Донецк: Донбасс, 1996. – 330 с.
3. Портер Майкл Стратегия конкуренции: пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1998. – 328 с.

УДК 65.012

Чуйкова Оксана Анатольевна
магистрант

Степанова Юлия Леонидовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация:** рассмотрены принципы и методы эффективной системы мотивации труда посредством материального и нематериального стимулирования*

***Ключевые слова:** система мотивации, принципы мотивации, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, методы мотивации.*

***Annotation:** the principles and methods of an effective system of motivating labor through material and non-material incentives are considered*

***Keywords:** system of motivation, principles of motivation, material incentives, intangible incentives, methods of motivation.*

Мотивация является важнейшим фактором повышения эффективности деятельности всей организации, ведь процесс деятельности организации можно хорошо спланировать и организовать, но если работники этой организации не заинтересованы лично в решении проблем и задач, то результаты контроля и подведения итогов будут неутешительными.

Создание эффективной системы мотивации персонала базируется на следующих принципах: простота и доступность, информирование всех сотрудников компании, готовность преодолевать трудности по администрированию, прозрачность

системы мотивации, справедливость, гибкость, отсутствие «уровнировки», оптимальная периодичность выплат, постоянная обратная связь, презентативность, бюджетирование системы мотивации, интегрированность материальных и нематериальных методов мотивации, индивидуализм, доброжелательность.

На сегодня большинство работодателей используют традиционные методы мотивации (денежные вознаграждения, повышение фиксированной ставки заработной платы, моральное поощрение, «социальный пакет»). Но они устарели и не могут в полной мере выполнять мотивационную функцию. По нашему мнению, можно предложить множество новейших, эффективных методов мотивации работников как материального, так и нематериального характера. В частности, можно применить такие методы материального стимулирования персонала как: активное использование «процента от выручки», то есть чем больше работник реализует продукции, тем больше денежных средств он получит; создание системы мотивации, основанной на идее «Клуба 100», разработанной Д. Бойлом; предоставление дополнительного выходного дня по завершении проекта или реализации крупной партии товаров [1, с. 71].

Нематериальное стимулирование работников может заключаться: в праздновании Дней рождений, общегосударственных праздников (позволяет сотрудникам более полно раскрыться и наладить взаимоотношения в коллективе); в высказывании руководителем благодарности подчиненному за внесение новых идей в деятельность организации; в организации взаимного досуга сотрудников (хорошие отношения в коллективе вызывают желание ходить на работу и эффективно её выполнять) [2].

Невозможно разработать шаблонный подход к разработке системы мотивации персонала, поэтому необходимо акцентировать внимание не на типовой системе мотивации персонала, а на разработке и внедрении определенных критериев, принципов, правил организации мотивационного процесса, которым смогут управлять менеджеры в направлении, наиболее благоприятном для организации [1, с. 110].

Основу системы мотивации персонала составляет стратегический план и бизнес-план компании на определенный период, составляющей которых является стратегия управления персоналом – инструмент, с помощью которого, менеджер по персоналу помогает владельцу достигать его цели [3, с. 56].

Также, необходимо определить технологию мотивации, осуществить выбор соответствующих методов и инструментов

воздействия на персонал, их разумное комплексное сочетание, установить основные составляющие компенсационного пакета работников, соотношение материального и нематериального его составляющих с целью получения максимального результата от функционирования данной модели. Для этого следует изучать и отслеживать изменение потребностей работников фирмы путем проведения опросов или анкетирования.

Реализация системы мотивации персонала будет несовершенной без соответствующего усовершенствования применяемых на предприятии форм материального и нематериального стимулирования, которые непосредственно влияют на степень активности деятельности менеджера по персоналу и на величину расходов, связанных с реализацией мотивационной стратегии.

Список использованной литературы

1. Лавицкая М.А. Карты трудовых мотиваторов: справочник кадровика. – №3, 2011. – 170 с.

Полякова О.Н. Управление персоналом: учебник / И.Б. Дуракова, Л.П. Волкова, Е.Н. Кобцева, О.Н. Полякова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 570 с.

3. Стояновская И. Организационная культура и мотивация персонала через ценности / И. Стояновская // Проблемы теории и практики управления, 2012. – №6 – 98 с.

УДК 330.322

Шалевская Елена Юрьевна

к. э. н., доцент

Гончаров Валентин Николаевич

д.э.н., профессор

Луганский национальный аграрный университет

ИНВЕСТИЦИИ В РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

***Аннотация:** кадры всякие нужны, кадры разные важны. Потому, что без сильного кадрового потенциала, ни одно предприятие не сможет работать эффективно. В работе рассматривается актуальный вопрос вложений в развитие кадрового потенциала. Определено, что одним из условий развития экономики ЛНР является развитие научно-технического прогресса. Установлена ключевая роль менеджеров по персоналу, обеспечивающих рост стоимости человеческого потенциала.*

Ключевые слова: инвестиции, потенциал, кадровый потенциал, инновационная активность, стратегия развития, тактика вложений.

Annotation: cadres are all necessary, frames are important. Because any enterprise cannot work effectively without the strong personnel potential. The paper considers the topical issue of investments in the development of human resources. It is determined that one of the conditions for the development of the LC economy is the development of scientific and technological progress. The key role of HR managers has been established, ensuring the growth of the value of human potential.

Keywords: investment, potential, personnel potential, innovative activity, development strategy, investment tactics.

Перспективы развития Луганской Народной Республики зависят от развития научного сектора экономики. Поэтому в настоящее время одной из ключевых задач для ЛНР является проблема привлечения инвестиций в науку.

Современные предприятия смогут добиться успеха только в том случае, если изменят методы своей работы. Таким образом, предприятия должны создать новые взаимоотношения, как со своими партнерами, так и с сотрудниками, при этом учитывать приоритеты в инновационном развитии.

Тактика инвестиций в развитие кадрового потенциала заключается в том, чтобы не только готовить непосредственно кадровый потенциал, но и использовать имеющиеся резервы, а также учитывать инвестиционную активность сотрудников предприятия.

Одним из условий развития экономики ЛНР является развитие научно-технического прогресса, который состоит из инвестиционно-инновационных процессов.

Однако, учитывая то, что инвестиции вкладываются в развитие кадрового потенциала, следовательно, нами подразумевается под «наукой» – люди, специалисты и профессионалы, обеспечивающие устойчивое развитие Луганской Народной Республики.

Таким образом, «кадровый потенциал» – это совокупность способностей всех работников, их физические и интеллектуальные данные, которые они используют или могут использовать в процессе труда. Кадровый потенциал представляет собой умения, навыки и скрытые неиспользованные возможности рабочих кадров, которые могут быть использованы в процессе трудовой деятельности в зависимости от их должностных обязанностей, временных

ограничений и целей предприятия на данном этапе его функционирования [1].

Следовательно, кадровый потенциал рассматривается как фактор внесения инвестиций в Луганской Народной Республике.

Главные проблемы вложения инвестиций в науку – низкая инновационная активность экономики Республики.

По нашему мнению, основу формирования тактики вложения инвестиций в развитие кадрового потенциала предприятия составляют:

1) ожидание результата от инвестиций в развитие кадрового потенциала;

2) мотивационная составляющая процесса инновационного развития работников.

Рассматривая ожидание результата от инвестиций в развитие кадрового потенциала, необходимо сопоставлять полученный результат с произведенными затратами. С позиции работника, в основе оценки уровня инновационного развития кадрового потенциала лежит удовлетворенность потребностей и достижение поставленной цели. Со стороны службы управления персоналом – работа, проведенная по построению кадровой политики, а также влияние кадровой работы на полученный результат [2].

Говоря об инвестиционном развитии, мы имеем в виду вложения капитала, а с позиции человеческого капитала – все вложения должны быть направлены на развитие кадров, так как именно от них зависит развитие, как предприятия, так и общества в целом.

Также следует отметить роль менеджеров по персоналу, обеспечивающих рост стоимости человеческого потенциала.

На сегодняшний день перед Луганской Народной Республикой стоит остро проблема освоения новых технологий в промышленности и сельском хозяйстве. Данные задачи предстоит решать руководителям «нового времени» – управленцам и менеджерам, действующим и мыслящим категориями рыночной экономики.

Следовательно, развитие экономики на базе отечественных технологий требует значительных вложений в науку, в том числе в подготовку и обучение кадров.

Таким образом, решение вопросов, связанных со значительными вложениями в науку, будет способствовать устойчивому экономическому росту и позволит обеспечить благоприятные условия, как для отдельных предприятий, отраслей, так и для экономики в целом.

Список использованной литературы

1. Белокрылова О.С. Экономика труда: конспект лекций / О.С. Белокрылова, Е.В. Михалкина. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 224 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом: учеб. пос. / А.Я. Кибанов. – М.: Эксмо, 2003. – 456 с.

УДК 331.22

Шаповалова Алёна Вячеславовна

студент

Заиченко Оксана Анатольевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

МАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА ПЕРСОНАЛА КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ МОТИВАЦИИ ТРУДА

Аннотация: в публикации рассматривается суть и значение материального стимулирования труда как основного элемента мотивации. Выявляются основные недостатки существующей системы оплаты труда.

Ключевые слова: стимулирование труда, результаты труда, заработная плата, система оплаты труда.

Annotation: in the publication discusses the issues and significance of material incentives for labor as the main element of motivation. The main shortcomings of the current wage system are revealed.

Keywords: labor incentives, labor outcomes, wages, wage system.

Одной из главных задач развития рыночной экономики является формирование присущей рыночным отношениям системы стимулирования труда. Экономическое положение и конкурентоспособность предприятия непосредственно находится в зависимости с производительностью труда персонала, а она, в свою очередь, от организации и механизмов формирования заработной платы.

Важным составляющим элементом управления трудовым потенциалом предприятия является выбор оптимальной системы стимулирования, что позволит сбалансировать меру затрат труда и его конечные результаты, а также личную мотивацию работника и цели деятельности предприятия. Под эффективным стимулированием труда

необходимо понимать создание такой системы стимулирования, которая могла бы обеспечить сочетание высоких экономических показателей деятельности предприятия и оптимизировать его затраты на достижение этих показателей [1, с. 136].

Во всем многообразии разновидностей стимулирования труда работников особое место занимает заработная плата и её организация, ведь она наиболее полно отражает взаимосвязь между результатами труда отдельного работника и его материальным вознаграждением.

Одной из острейших проблем современной экономики является установление стоимости трудовых услуг и размеров заработной платы. В развитых странах с рыночной экономикой происходит повышение стимулирующей функции тарифной системы оплаты труда, что способствует росту квалификационного уровня работников, а также учитывает индивидуальные результаты труда каждого работника [2, с. 151]. С целью обоснования размеров заработной платы работников и определения результатов их труда применяется метод «оценки заслуг», то есть комплексная оценка результатов труда и качественных характеристик работников (инициативность, самостоятельность, использование рабочего времени, стаж работы, квалификация). От результатов «оценки заслуг» работников напрямую зависит размер его заработной платы. Диапазон тарифа или оклада устанавливается в пределах каждого квалификационного разряда рабочих или должностного оклада служащих.

В мировой практике материальное стимулирование работников стало основным рычагом регулирования эффективности труда персонала и одним из основных элементов мотивации труда. Различные формы и системы оплаты труда направлены на поощрение работников к повышению оплаты труда и улучшение финансовых результатов деятельности предприятий [3, с. 99].

Одной из проблем общего процесса реформирования деятельности предприятий Луганской Народной Республики является проблема, связанная с повышением эффективности использования трудовых ресурсов. Преодоление этой проблемы возможно только при применении эффективных методов управления персоналом и разработке стратегии управления человеческими ресурсами с применением современных систем материального стимулирования, как основного элемента мотивации труда работников.

Система оплаты труда в основном на предприятиях и организациях Луганской Народной Республики является непродуктивной, что служит одной из причин торможения развития и не способствует повышению количественных и качественных показателей деятельности.

К недостаткам систем оплаты труда в Луганской Народной Республике можно отнести следующие:

1. Рост заработной платы не всегда связан с ростом производительности труда. Работники предприятия не заинтересованы повышать свою эффективность, поскольку это не влияет на объем работ. При этом на многих предприятиях используется почасовая оплата труда, размер которой не связан с объемами выработки.

2. Негибкость системы оплаты труда. Повышение заработной платы в некоторых случаях проводится не как результат более эффективной работы, а в большинстве случаев связано с общегосударственными актами (просмотром минимальной заработной платы). Это создает психологию уравниловки.

3. Слабая разработанность критериев и показателей индивидуального труда отдельного работника. Это означает, что невозможно четко определить объем выполняемых работ для каждого работника. В результате получается, что один добросовестный работник по факту выполняет больший объем работы, а остальные недобросовестные работники – лишь какую-то её часть, что является демотивирующим фактором в трудовом коллективе.

Ведущую роль в организации заработной платы на предприятии должна играть тарифная система, которая будет способствовать улучшению результатов деятельности предприятий. Необходимость усиления стимулирующей роли заработной платы и обеспечения её объективной дифференциации требует внедрения новых нетрадиционных методов и подходов к построению тарифной системы, а также применение современных систем премирования работников. Создание высокоэффективной системы оплаты труда является одним из главных направлений управления современного предприятия любой отрасли и формы собственности.

Размер заработной платы обязан находиться в зависимости от результатов труда и в то же время воздействовать на показатели трудовой деятельности, стимулировать её эффективность. Увеличение не только размера заработной платы, но и совершенствование всей системы оплаты труда – задача большого социально-экономического значения.

Список использованной литературы

1. Шапиро С.А. Факторы повышения эффективности труда персонала: монография / С.А. Шапиро, А.В. Шилаев. – М.: ИД «АТИСО», 2012 – 222 с.

2. Абрамова С.В. Мотивация и стимулирование труда персонала / Проблемы современной экономики: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2012. – С. 149–153.

3. Аксенов А.В. Заработная плата – важнейшая часть системы оплаты и стимулирования труда / А.В. Аксенов // Российское предпринимательство, 2008. – Том 9. – №7. – С. 97–101.

УДК 339.138

Шудря Евгений Викторович

студент

Мешкова Наталия Львовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

***Аннотация:** в статье рассматривается автоматизация информационных систем в высших учебных заведениях. В современных условиях конкуренция образовательных услуг на рынке с каждым днем растет. Проблемы управления высшими учебными заведениями начинают сказываться на качестве образования.*

***Ключевые слова:** автоматизированные информационные системы управления вузом; информатизация образовательных процессов; системы поддержки принятия решений.*

***Annotation:** the article deals with the automation of information systems in higher educational institutions. In modern conditions, the competition of educational services in the market is growing every day. The problems of management of higher education institutions are beginning to affect the quality of education.*

***Keywords:** automated information systems; higher education management informatization; decision support systems.*

В настоящее время повышение качества образования является актуальной проблемой. В условиях конкуренции на рынках образовательных услуг начинают приобретать значение проблемы, связанные с управлением и контролем высших учебных заведений. Сложность этих процессов заключается в многофункциональности ВУЗов, разнообразии форм и видов образовательной, научной деятельности, необходимости мониторинга рынка образовательных

услуг. Автоматизация информационных систем является эффективным инструментом управления научной и образовательной деятельностью университета.

Степень информатизации высших учебных заведений является одним из важнейших факторов в определении конкурентоспособности вуза. Основная цель автоматизированной системы управления вуза – повышение эффективности управления высшими учебными заведениями и качества образовательного процесса. Автоматизированная система управления должна выполнять планирование учебного процесса, управление информационно-методических ресурсов, контроля и контроля посещаемости и успеваемости, документооборота, управления наукой [1]. Сначала необходимо решить следующие задачи:

1. Управление учебным процессом.
2. Организация образовательной.
3. Управление научной деятельностью.
4. Финансово-экономическая деятельность.

При проектировании автоматизированной системы управления необходимо проводить обоснование программной платформы. Поэтому важной задачей является выбор между платным программным обеспечением и открытым доступом, возможным вариантом разработки собственных программ.

Существует ряд таких программ [2]:

1. «Галактика Управление вузом» – комплексное решение для ВУЗов, предназначенное для реализации информационной поддержки управления учебным процессом и финансово-хозяйственной деятельности высшего учебного заведения, информационная система класса ERP.

2. Система комплексной автоматизации образовательного учреждения профессионального образования «GS-Ведомости».

3. Автоматизированной системы управления «Спрут».

4. Автоматизированная информационная система (АИС) «Аксиома».

Эти программы позволят вам выполнять ряд задач, таких как [3]:

– управление всей справочной информации, необходимой для построения графиков;

– установление приоритетов в использовании ресурсов в расписании;

– поддержка различных объединений контингента (Подгруппа; группа; поток), контроль их пересечения при составлении расписания;

– ведение и составление графиков прохождения дисциплин;

- с учетом последовательности изучаемых предметов;
- управление организационной структурой университета;
- управление персональными данными сотрудников;
- управление контингентом студентами.

Внедрение современных информационных систем для управления образовательным процессом позволит эффективно планировать и контролировать деятельность вуза, установить единые стандарты, сформулировать четкие критерии оценки качества результата, предоставит возможность реализации информационной поддержки образовательного процесса на всех уровнях управления, что обеспечит надежность, а также управления финансовыми, кадровыми и материальными ресурсами. В результате это позволит создать эффективную систему управления высшим учебным заведениям, увеличить потенциал и конкурентоспособность.

Список использованной литературы

1. Абросимова М.А. Проблема эффективности информационных ресурсов вуза / М.А. Абросимова // Перспективы развития информационных технологий, 2015. – №24. – С. 126–130.
2. Байбурин В.Б. Проблемы эффективности и безопасности информационных процессов в системе управления вузом / В.Б. Байбурин [и др.] // Информационная безопасность регионов, 2014. – №1(14). С. 5–9.
3. Бойков Д.И. Интегрированные автоматизированные информационные системы вузов: вектор устойчивого развития / Д.И. Бойков, В.М. Васильев // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена, 2012. – №153-2. С. 157–164.

Юрченко Елена Анатольевна

магистрант

Научный руководитель: Скороход Наталья Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

**ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО
СОСТАВА НАСЕЛЕНИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПЦИИ,
ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ**

***Аннотация:** автор определяет сущность, основные моменты демографического анализа, теоретические концепции, принципы и методы анализа демографического состава населения.*

***Ключевые слова:** демографический анализ, концепции, методы.*

***Annotation:** the author determines the essence, the main points of demographic analysis, theoretical concepts, principles and methods for analyzing the demographic composition of the population.*

***Keywords:** demographic analysis, concepts, methods.*

Демография и статистика населения использует специфические методы анализа статистических материалов, характеризующих развитие народонаселения.

Демографический анализ является центральным элементом изучения демографических процессов. При широкой трактовке охватывает изучение взаимосвязей между демографическими явлениями, их детерминации социальными, экономическими, социально-психологическими и другими процессами, закономерности, причины и следствия воспроизводства населения в конкретных условиях, включая выводы эмпирических исследований.

Развитие демографического анализа как самостоятельной теоретико-методологической базы изучения населения с помощью формальных методов происходило на основе наращивания исследовательского инструментария, создание своей собственной «математизированной» концепции воспроизводства населения.

Возникновение группы концепций народонаселения связано с именем крупнейшего буржуазного экономиста первой половины XX в. Дж. Кейнса.

В ряде своих работ, и в первую очередь в труде «Общая теория занятости, процента и денег» [2], Дж. Кейнс, основываясь на взглядах Т. Мальтуса, указывает на определяющее влияние размеров населения

и темпов его роста на перспективы социально-экономического развития.

Демографические концепции призваны трактовать взаимодействие населения и развития экономики. На базе концепций формируется демографическая политика, что, однако, не означает их совпадения. Политика может обосновываться разными концепциями, концепция в свою очередь – служить основанием разной политики. Демографические концепции призваны служить определенным идеологическим установкам.

Методы, которые применяются в демографическом анализе, условно можно разделить на группы:

– статистические методы, или демографическая статистика. Эти методы давно используются и хорошо отработаны. Для анализа тенденций демографических событий применяют методы статистического анализа, которые заключаются в расчете абсолютных, относительных и средних величин, индексов, вероятных характеристик интенсивности демографических процессов.

– математические модели используют для анализа закономерностей развития отдельных демографических процессов, воспроизводства населения в целом, анализа закономерностей развития семьи и взаимосвязи демографических процессов с развитием экономики, состоянием окружающей среды и др. Широкому применению математических моделей в демографическом анализе способствует использование современной электронно-вычислительной техники.

Качественный демографический анализ предполагает соблюдение определенных методологических требований как к подбору конкретных методов и показателей, так и к анализируемой информации.

Для проведения качественного демографического анализа необходимы также данные, характеризующие факторы, от которых зависит динамика процессов в населении.

Список использованной литературы

1. Кирпичев В. Народонаселение России: тенденции эволюционного развития / В. Кирпичев // Человек и труд, 2009. – №10. – 85 с.

2. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 120 с.

3. Тихомиров Н.П. Демография. Методы анализа и прогнозирования / Н.П. Тихомиров. – М.: Знания, 2005. – 65 с.

РАЗДЕЛ 4
МЕХАНИЗМ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ:
ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 658.14

Андреева Илона Игоревна

студент

Научный руководитель: Миндрус Светлана Васильевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ –
ЗАЛОГ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

***Аннотация:** работа посвящена определению экономической сущности категории платежеспособности.*

***Ключевые слова:** платежеспособность, ликвидность, кредитоспособность, активы, пассивы, уровень платежеспособности.*

***Annotation:** the work is devoted to the definition of the economic essence of the category of solvency.*

***Keywords:** business solvency, liquidity, credit solvency, assets, liabilities, solvency margin.*

При оценке финансового состояния предприятия, прежде всего, необходимо обратить внимание на уровень его ликвидности и платежеспособности. То есть определить способность предприятия своевременно и в полном объеме погасить свои краткосрочные обязательства. Платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости [1]. Для её определения используют коэффициент равный соотношению суммы собственного капитала и стоимости активов. Следовательно, для признания предприятия платежеспособным, необходимо чтобы стоимость активов минимум в два раза превышала стоимость пассивов.

На практике платежеспособность часто путают с такими понятиями как кредитоспособность и ликвидность. Кредитоспособность представляет собой характеристику условий на предприятии, представленных финансовыми и нефинансовыми показателями, благодаря которым у него есть возможность в сроки и в полном объеме рассчитаться со своими долговыми обязательствами,

согласно заключенным кредитным договорам. А ликвидность является экономическим термином, определяющим способность актива в краткий срок быть проданным по цене, близкой к рыночной. Различия и взаимосвязь между платежеспособностью и ликвидностью изображены на рис. 1.



Рис. 1 – Различия и взаимосвязь платежеспособности и ликвидности [2].

Согласно рисунку, платежеспособность выступает как широкая категория, обеспечивающая финансовое развитие предприятия, а ликвидность – более узкое понятие, касающееся определенного элемента. Тесная взаимосвязь платежеспособности и ликвидности обусловлена тем, что при нарушении ликвидности баланса появляется риск потери платежеспособности предприятия. Ликвидность баланса можно определить с помощью последовательного сопоставления групп активов с соответствующими группами пассивов [3].

Таким образом, степень ликвидности баланса непосредственно влияет на уровень платежеспособности предприятия. Высокий

уровень платежеспособности обеспечивает развитие предприятия посредством наличия достаточного уровня средств для увеличения капитала, расширения и модернизации производства.

Преобладание суммы поступления денежных средств над выплатами, которое казалось бы определяет высокий уровень ликвидности, на самом деле свидетельствует о неэффективном и нерациональном использовании активов предприятия. Ситуация, к которой должно стремиться каждое предприятие характеризуется равным соотношением поступлений и расходов, либо незначительным преобладанием первых над вторыми. В таком случае расходы предприятия будут обоснованными, а поступления достаточными для развития производства.

Список использованной литературы

1. Сущность платежеспособности как экономической категории. – Режим доступа: <http://helpiks.org/7-13421.html> (Дата обращения 24.02.2018).

2. Теньгина Я.О. Платежеспособность и ликвидность как ключевые характеристики финансового состояния предприятия. – Режим доступа: http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2014/pdf/d01/s45/s45_006.pdf (Дата обращения 24.02.2018).

3. Мустиева М.А. Экономическая сущность категории «платежеспособность» / М.А. Мустиева // Молодой ученый, 2018. – №2. – С. 62–64. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/188/47785/> (Дата обращения: 24.02.2018).

Астапова Галина Викторовна

д.э.н., профессор

Институт экономических исследований, г. Донецк, ДНР

Кривец Наталья Борисовна

Министерство образования и науки ДНР, г. Донецк, ДНР

Скирневская Людмила Николаевна

Институт экономических исследований», г. Донецк, ДНР

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ВКЛАДОВ РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ В НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ

***Аннотация:** представлены рекомендации относительно усиления экономической безопасности денежных накоплений работников сферы образования в негосударственных пенсионных фондах путем их участия в институтах совместного инвестирования.*

***Ключевые слова:** негосударственные пенсионные фонды, институты совместного инвестирования, безопасность.*

***Annotation:** presenting recommendations regarding the strengthening of economic security of money savings of education workers in non-state pension funds through their participation in joint investment institutes.*

***Keywords:** non-state pension funds, joint investment institutes, security.*

Создание и функционирование негосударственных пенсионных фондов (НПФ) в системе образования Донецкой Народной Республики призвано обеспечить дополнительную социальную защиту работников и расширить инвестиционные возможности развития корпоративных отношений в области предоставления образовательных услуг. Следует отметить, что данный вид пенсионного обеспечения является одним из способов привлечения финансовых ресурсов, которые могут инвестироваться на длительные сроки в определенные образовательные проекты.

Это указывает на активное использование средств вкладчиков НПФ в операционной деятельности, что в свою очередь связано с комплексом финансовых рисков потерь пенсионных накоплений. Как способ противодействия таким рискам рекомендуется участие НПФ в капитале Институтов совместного инвестирования (ИСИ) –

корпоративных инвестиционных фондов. Корпоративный инвестиционный фонд – это ИСИ, который создается в форме акционерного общества и осуществляет исключительно деятельность по совместному инвестированию. Таким образом, НПФ, как участники ИСИ, приобретают статус владельцев ценных бумаг ИСИ.

Надежность ИСИ как гаранта безопасности пенсионных накоплений зависит от финансового состояния и деловой репутации компании по управлению активами, а также от наличия функциональной системы контроля эффективности деятельности по совместному инвестированию. Функциональность этой системы обеспечивается долевым участием государства или субъектов в капитале компании по управлению активами.

Экономическая безопасность вложений средств НПФ в ИСИ в виде корпоративного инвестиционного фонда (КИФ) усиливается, если КИФ принадлежит к открытому типу, то есть, если он (или компания по управлению его активами) берет на себя обязательства осуществлять в любое время по требованию участников выкуп эмитированных им ценных бумаг.

Для усиления экономической безопасности пенсионных накоплений в НПФ, которые становятся участниками ИСИ, целесообразно, чтобы эти инвестиционные структуры были созданы на неопределенный срок и их деятельность по совместному инвестированию являлась диверсифицированной. То есть, не менее 80 процентов общей стоимости активов ИСИ должны составлять наиболее ликвидные активы, а именно денежные средства, в том числе на банковских депозитных счетах, сберегательные (депозитные) сертификаты, банковские металлы, облигации предприятий и облигации местных займов, государственные ценные бумаги, а также ценные бумаги, допущенные к торгам на фондовой бирже.

Таким образом, участие НПФ работников сферы образования в ИСИ обеспечивает экономическую безопасность всей системы негосударственного пенсионного обеспечения, поскольку гарантирует возможность своевременного получения дополнительных пенсионных выплат.

Список использованной литературы

1. Астапова Г.В. Мотиваційний підхід щодо забезпечення участі авіатранспортних підприємств у створенні корпоративних пенсійних фондів / Г.В. Астапова, А.Ю. Литвин // тези докл. XI Міжнар. наук.-техн. конф., 21-23 травня 2013 р. «АВІА-2013». – К.: НАУ, 2013. – Т. 6. – С. 33–85.

2. Ільєнко О.В. Еволюційний розвиток категорії «безпека» в науково-економічному просторі / О.В. Ільєнко // Стратегії розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – К.: НАУ, 2013. – №3. – С. 59–63.

4. Литвин А.Ю. Соціально-економічна ефективність створення корпоративних пенсійних фондів в авіатранспортній галузі / А.Ю. Литвин // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. пр. – К.: НДЕІ, 2013. – №5(144). – С. 101–105.

5. Омельяненко С.Л. Методологічні основи створення корпоративного пенсійного забезпечення працівників авіатранспортних підприємств // тези докл. І галузева наук.-практ. конф., 22 квітня 2016 р. «Фінанси підприємств авіаційної промисловості і транспорту». – К.: КІТЗ НАУ, 2016. – С. 8-9.

6. Федеральный закон от 7 мая 1998 г. №75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» (с изменениями и дополнениями). – Информационно-правовая система «ГАРАНТ», 2012.

УДК 342.951

Борзяк Юлия Дмитриевна
магистрант

Научный руководитель: Кислая Татьяна Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО МОНИТОРИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИСТЕРСТВА ЮСТИЦИИ ЛНР

***Аннотация:** рассмотрена сущность правового мониторинга. Изучен термин «юстиция». Изложена структура министерства юстиции ЛНР. Предложены пути совершенствование правового мониторинга в деятельности министерства юстиции ЛНР.*

***Ключевые слова:** юстиция, мониторинг, правовой мониторинг, Министерство юстиции, органы исполнительной власти*

***Annotation:** the essence of legal monitoring is considered. The term «justice» has been studied. The structure of the Ministry of Justice of the People's Republic of Finland is outlined. The ways of improving the legal monitoring in the activities of the Ministry of Justice of the Republic of Latvia have been proposed.*

***Keywords:** justice, monitoring, legal monitoring, Ministry of Justice, executive authorities*

Мониторинг – (с англ. monitor) контролировать, проверять. Понятие «мониторинг» чаще всего употребляется в таком значении – «как систематическая, постоянная деятельность, связанная со сбором и анализом информации и направлена на наблюдение за развитием исследуемого объекта с целью выявления соответствия его состояния ожидаемым результатам и оценки его развития» [1, с. 15].

В Юридической энциклопедии мониторинг определяется как регулярное наблюдение за состоянием природных, технических и социальных процессов с целью их оценки, контроля и прогнозирования.

Кроме того, мониторинг рассматривают как разновидность контроля, определенную его форму, которую сравнивают с наблюдением, по результатам воздействия, можно отнести к пассивной формы контроля. Применение мониторинга связывают с отслеживанием ситуации или процесса в сфере управленческой деятельности, влияния принятых управленческих решений, правовых актов на общественные отношения. При этом используются методы не столько проверок, ревизий, сколько наблюдения и анализа.

Отдельные аспекты правового мониторинга рассматривались такими учеными, как А.А. Акмалова, Ю.Г. Арзамасова, В.В. Астанин, И.Л. Бачило, М.Е. Глазковой и др.

Цель данного исследования заключается в углублении теоретических основ определения правового мониторинга как средства совершенствование правового мониторинга в деятельности министерства юстиции ЛНР.

Одним из самых острых вопросов государственной правовой политики сегодня является эффективность реализации гражданами своих прав и свобод, которая напрямую зависит от степени обеспечения их надежной охраны и защиты, осуществляемых соответствующими органами государства. Именно с такой правоохранительной деятельностью традиционно связывают феномен юстиции. Термин «юстиция» в литературе, законодательстве и на бытовом уровне кажется понятным и устоявшимся, однако, только на первый взгляд. Содержательный спектр этой дефиниции варьируется, как правило, от совокупности системы всех правоохранительных органов, судебного ведомства к деятельности этих учреждений, формы судебной государственной деятельности.

Юстиция (justitia) – этот термин, как и многие другие, был заимствован национальной системой права у Древнего Римского права, и с латыни на государственный язык переводится в подавляющем большинстве случаев как «правосудие», но иногда и как «законность», «справедливость», но он воплощает в себе все эти

значения. Однако чаще всего авторы энциклопедических словарей останавливаются на переводе этого термина как «правосудие» и даже устанавливают тождественное соответствие: юстиция – то же, что и правосудие, то есть форма государственной деятельности, которая заключается в рассмотрении и разрешении судом дел, отнесенных к его компетенции [2, с. 103].

В структуру министерства юстиции ЛНР ходят [3]:

– Департамент государственной регистрации Министерства Юстиции Луганской Народной Республики;

– Департамент нотариата, адвокатуры и банкротства министерства юстиции ЛНР;

– Департамент судебных приставов министерства юстиции ЛНР;

– Департамент международного права и сотрудничества, законопроектной деятельности министерства юстиции ЛНР;

– Правовое управление министерства юстиции ЛНР;

– Управление взаимодействия с судебной системой министерства юстиции ЛНР;

– Департамент государственной службы и кадровой работы министерства юстиции ЛНР;

– Управление документационного обеспечения и контроля министерства юстиции ЛНР.

Правовой мониторинг является административно-правовым средством обеспечения законности в правотворческой деятельности органов исполнительной власти, приводит к обнаружению коллизий нормативно-правовых актов, обнаруживает нормативно-правовые акты или отдельные их части, которые противоречат нормативно-правовым актам высшей юридической силы. Ведь нормативно-правовые акты должны быть приняты в соответствии с Основным Законом (Конституцией ЛНР), Законами ЛНР, а также соответствовать действующим международным принципам и нормам защиты основных прав и свобод человека и гражданина.

Кроме того, можно констатировать, что правовой мониторинг тесно взаимосвязан и с контролем, и с наблюдением, выступает пассивной формой контрольной деятельности, дополняет контроль как функцию управления. Это особое состояние (вид) контроля, когда объектом специального систематического наблюдения (отслеживание) и анализа является динамика и качество деятельности субъектов, её нормативное урегулирование.

В правотворческой деятельности органов исполнительной власти правовой мониторинг – это административно-правовое средство обеспечения законности в правотворческой деятельности

органов исполнительной власти, цель проведения, которого заключается в определении уровня юридической эффективности нормативно-правового акта, совершенствовании законодательства в соответствии с национальными и международными стандартами, обеспечение прав и свобод человека и гражданина.

Следовательно, в целях совершенствования правового статуса органов Министерства юстиции ЛНР, устранение коллизий и пробелов в многочисленных нормативно-правовых актах, обеспечивающих их деятельность, в ЛНР целесообразно осуществлять правовой мониторинг. Это будет способствовать совершенствованию правового статуса органов юстиции, повышению результативности их деятельности, укреплению законности, включая более действенную защиту прав и свобод физических и юридических лиц, и в целом реализации государственной правовой политики

Список использованной литературы

1. Арзамасов Ю.Г. Концепция мониторинга нормативных правовых актов. / Ю.Г. Арзамасов, Я.Е. Наконечный – М.: Юрлитинформ, 2011. – 200 с.

2. Козуліна С.О. Сучасні проблеми та основні шляхи вдосконалення правового статусу органів міністерства юстиції України / С.О. Козуліна // Часопис Київського університету права, 2014. – №3. – С. 101–107

3. Официальный сайт Министерства юстиции ЛНР [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://mu-lnr.su>

Воловатова Дарья Владимировна

студент

Вавулин Леонид Сергеевич

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

**СРАВНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫХ СРЕДСТВ
МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
BUSINESS STUDIO И BPWIN PM**

***Аннотация:** рассмотрено моделирование бизнес-процессов, требования и его внедрение на основе функциональной методики управления.*

***Ключевые слова:** моделирование, бизнес-процессы, инструментальные средства.*

***Annotation:** the issue of modeling business processes, requirements and its implementation on the basis of a functional management methodology was considered.*

***Keywords:** modeling, business processes, tools.*

Внедрение процессного управления, как новой парадигмы управления предприятием, невозможно без моделирования бизнес-процессов. Учитывая высокую динамику изменения внутренней и внешней среды бизнеса, данную работу необходимо проводить с использованием инструментальных средств моделирования бизнес-процессов.

Для моделирования процессов управления предприятием широко используются функциональные методики, когда предприятие представляет собой совокупность взаимодействующих между собой функций. Такая методология позволяет анализировать деятельность любого предприятия, функции предприятия анализируются отдельно от объектов, которыми эти функции оперируют.

На рынке CASE-средств (Computer – Aided Software Engineering) представлены разнообразные средства, которые позволяют автоматизировать процесс разработки модели бизнес-процессов.

Каждая из представленных систем обладает некоторыми преимуществами и некоторыми недостатками. Выбор системы для проведения работ по моделированию бизнес-процессов предприятия – не простая задача.

Сравним две системы функционального моделирования: Business Studio и BPwin PM.

Определим основные требования к рассматриваемым системам моделирования.

1. Инструментальное средство моделирования должно обеспечивать возможность проведения коллективной, совместной работы над моделью бизнес-процессов.

2. Инструментальным средством моделирования должны уметь пользоваться как исполнители проекта, так и заказчики. С этой точки зрения инструментальное средство моделирования должно обладать лёгкостью в изучении методологии и простотой использования.

3. Модель должна отвечать всем требованиям, которые предъявляются к ней со стороны работников предприятия. Инструментальное средство моделирования должно обеспечивать широкие возможности по корректировке модели.

4. Инструментальное средство моделирования должно обеспечить ведение документации, формирование отчётов.

5. Инструментальное средство моделирования должно предоставить разработчикам инструменты для оценки эффективности бизнес-процессов.

Согласно приведённым требованиям, проведём сравнительную оценку следующих CASE-средств: Allfusion Process Modeler (BPWin PM) и Business Studio.

Сравнительная оценка CASE-средств в использовании и обучении проста, позволяет проводить коллективную работу. Встроенные функции позволяют производить функционально-стоимостной и ABC анализ. огромное достоинство данной системы – позволяет обеспечить сертификацию на соответствие стандартам качества ISO 9000. Обладает широким набором средств документирования моделей. В качестве графического инструмента используется собственный графический редактор. Поддерживает нотации функционального моделирования, моделирования потоков данных и моделирования потоков работ. С помощью этого есть возможность описывать предметную область наиболее комплексно, моделировать и анализировать сложные системы. Также имеется возможность подключения дополнительных средств, что обеспечивает работу по имитационному моделированию (ARENA), моделированию баз данных (ERwin DM) и моделированию компонентов программного обеспечения (Paradigm Plus). Встроенный генератор отчётов позволяет создавать значительное количество разнообразных отчётов стандартного вида.

Business Studio является так же инструментом визуального моделирования, но использует в качестве графического редактора MS Visio. Для создания документов и отчетов используется мощный редактор, позволяющий создавать отчеты в произвольной форме. имитационное моделирование и поддержка создания баз данных отсутствует. для хранения разработанных моделей используется Microsoft SQL-сервер, что требует применения аппаратного обеспечения более высокого уровня.

Как видно из приведённого сравнения, рассматриваемые CASE – средства, несмотря на общую область применения, имеют и ряд особенностей. BPWin PM эффективно может использоваться для моделирования и анализа сложных систем, а Business Studio более приемлем для решения задач моделирования бизнес-процессов.

Список использованной литературы

1. Информационные технологии в экономике: учебник; под ред. проф. Г.А. Титоренко. – М.: Компьютер, ЮНИТИ, 2015. – 400 с.
2. Бойдейл Т. Как улучшить управление организацией: пособие для руководителей. – М.: «ИНФРА», 2016.
3. Гагарский В.А. Проблемы внедрения корпоративных информационных систем / В.А. Гагарский // «Дело». – №12, 2016.
4. Глинских А. Основные особенности внедрения КИС / А. Глинских. – по материалам сайта: <http://www.interface.ru/>
5. Малютин А.Г. Корпоративные информационные системы: конспект лекций / А.Г. Малютин, пути управления. – Омск, 2017. – 39 с.

УДК 65.014.1

Гиманова Наталия Николаевна
ассистент

Усатенко Лия Викторовна
студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН

Аннотация: конкурентоспособность стран является ключевым критерием для определения значимости и могущества государств на мировой арене, но только единицам удается достигнуть поставленной цели.

Ключевые слова: конкурентоспособность, государство, экономический рост, соперничество.

Annotation: *the competitiveness of countries is a key criterion for determining the significance and power of States in the world arena, but only a few succeeds in achieving this goal.*

Keywords: *competitiveness, the state, economic growth, rivalry.*

Актуальность темы. Конкурентоспособность страны определяется благосостоянием государства в мире, а также благосостоянием внутри государства. Конкурентоспособность страны определяет насколько способно государство противостоять внешним угрозам, определяет возможность решать глобальные проблемы и усовершенствовать свою экономику благодаря лидирующим позициям в мировой экономике. При свободных условиях в рыночных отношениях можно определить способность страны использовать экономический и социальный потенциал для обеспечения устойчивого экономического роста, повышения уровня жизни населения и продвижения национальных товаров и услуг на мировой рынок. Экономисты всего мира заинтересованы в повышении конкурентоспособности, ими определено ряд факторов, международной конкурентоспособности стран.

Основные факторы, определяющие конкурентоспособность страны: формальные и неформальные, состояние и развитие финансовой системы страны, темпы экономического роста, положение национальной валюты, объем производства товаров в расчете на душу населения и др. Темпы экономического роста – показатель характеризующийся увеличением реального ВВП. Чем выше показатель, тем мощнее и продуктивнее налажена работа экономики страны [1]. В таблице 1 представлено процентное выражение прироста ВВП в 17 странах за последние 7 лет.

Самый большой темп экономического роста у Китая, Индии и России, т.е. страны являются самыми конкурентоспособными. Кроме темпа экономического роста важным показателем является положение национальной валюты на международном рынке. Денежная масса национальной валюты должна соответствовать массе производимого товара в стране. Ценность национальной валюты на мировом рынке определяется экспортным потенциалом страны. Падение курса национальной валюты приводит к снижению цен национальных товаров на мировом рынке, выраженных в иностранной валюте, что способствует росту экспорта, который в результате становится более конкурентоспособным.

Таблица 1 – Процентное выражение прироста ВВП в 17 странах

Страна	Годы						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Аргентина	6,78	4,25	4,18	3,96	4,15	4,14	4,26
Австралия	3,72	2,89	3,00	3,22	2,44	2,36	1,64
Бразилия	4,55	3,19	3,05	3,14	3,11	3,09	1,99
Канада	4,66	4,27	4,00	4,10	2,01	1,96	1,94
Китай	7,09	7,16	6,60	6,84	8,44	8,36	6,97
Франция	2,16	2,00	1,47	1,85	1,76	1,75	1,41
Германия	4,07	3,15	3,09	3,31	1,28	1,24	1,12
Индия	8,01	7,27	7,34	7,42	7,26	7,19	6,11
Индонезия	5,05	4,45	4,27	4,57	5,63	5,61	4,17
Италия	1,84	0,95	1,56	1,47	1,20	1,21	0,98
Япония	2,69	1,68	2,24	2,18	1,07	1,02	0,84
Мексика	5,03	3,76	3,52	3,51	3,00	2,99	1,89
Россия	4,41	4,09	3,83	3,79	3,37	3,28	3,27
Саудовская Аравия	4,41	3,68	3,47	3,46	3,00	2,95	1,92
ЮАР	4,25	3,26	3,41	3,97	3,41	3,48	2,07
Южная Корея	4,69	4,46	3,57	4,06	3,65	3,61	2,65
Турция	6,00	3,54	3,07	3,42	3,24	3,21	2,35

Рассмотрим социальный фактор конкурентоспособности страны. Рост населения, рост рабочей силы, уровень безработицы, уровень квалификации и образования трудовых ресурсов – это ключевые показатели. Опираясь на Закон Оукена можно утверждать, что низкий уровень безработицы только повышает конкурентоспособность страны [2]. Уровень образования людей также влияет на экономику стран.

Финансовый фактор, влияющий на конкурентоспособность страны, можно выразить через объем иностранных инвестиций. Он характеризует уровень доверия инвесторов государству. Уровень инфляции – показывает насколько эффективно финансовая система и способна справиться с ростом цен.

Влияние формальных факторов проявляется через деятельность правительства, как главного органа принятия решения посредством введения новых законов и экономических программ. Правительство выбирает степень влияния государства на экономические механизмы, стимулируя предприятия к повышению производительности через механизм спроса и предложения. Именно правительство обеспечивает

безопасность национальной экономики. Сильное влияние на экономику оказывают неформальные институты – семья, религия.

Наряду с общепринятыми факторами существуют детерминанты конкурентных преимуществ М. Портера. К основным детерминантам конкурентных преимуществ относятся – стратегия фирм, их структура и соперничество, параметры спроса, родственные и поддерживающие отрасли. При наличии всех факторов и их развитости можно судить о конкурентоспособности стран опираясь на конкурентоспособность фирм. Процесс глобализации вынуждает к поиску новых и к расширению уже имеющихся факторов конкурентоспособности стран. Следует серьезно относиться к экономическим факторам, и социальным фактором конкурентоспособности, которые обеспечат в любой момент государству способность к самосоуществованию.

Список использованной литературы

1. Андреева Е.Г. Экономический рост: модели экономического роста / Е.Г. Андреева, А.Н. Сухова // Омский научный вестник, 2011. – №102. – С. 46–48.
2. Саенко Л.А. Становление системы защиты от безработицы / Л.А. Саенко // Труд и соц. Отношения, 2011. – №3. – С. 16–18.
3. Белов А.И. Показатели и факторы конкурентоспособности национальной экономики / А.И. Белов // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2011. – №24. – С. 204–207.
4. Львов Д.С. Институциональная экономика: учебник / Д.С. Львов. – М.: Инфа, 2001. – 318 с.

УДК 330.5.051

Голованова Лариса Ивановна
магистрант

Научный руководитель: Скороход Наталья Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

КАПИТАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО КАК ОБЪЕКТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация:** автором рассмотрены задачи строительства, предмет капитального строительства, определение и особенность инвестиций.*

***Ключевые слова:** строительство, инвестиции, отрасль.*

***Annotation:** the author examined the tasks of construction, the production of capital construction, the definition and feature of investment.*

Keywords: *construction, investment, industry.*

Тема строительства является одной из самых актуальных тем, так как строительство занимает первое место в обеспечении людей жилой площадью, а также предоставление площадей под различные предприятия, организации и производства.

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль отрасли строительство заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны.

Строительство как отрасль экономики участвует в создании основных фондов для всех отраслей национального хозяйства. Продукцией капитального строительства являются вводимые в действие и принятые в установленном порядке производственные мощности и объекты непроизводственного назначения. По мере ввода в действие они становятся основными фондами. В их создании участвуют и другие отрасли экономики (промышленность строительных материалов, металлургия, машиностроение и химическая промышленность и пр.). Здания и сооружения, оснащенные технологическим, энергетическим и иным оборудованием и техникой, составляют натурально – вещественное содержание основных производственных фондов.

Капитальное строительство создает, таким образом, материальные условия, обеспечивающие возможность функционирования средств производства.

Главной задачей строительства является обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов при эффективном использовании капитальных вложений, интенсификации строительного производства и на этой основе повышения эффективности общественного производства.

Инвестиции в строительстве являются важным элементом экономической политики для эффективного развития республики. Инвестиции – денежные вливания в строительную отрасль, обеспечивающие дальнейшее расширение, воспроизводство и поддержание капитала. Инвестирование в строительство представляет собой ресурсный поток в настоящее время в целях повышения объема капитала в последующих периодах.

Основной особенностью инвестиций является отсутствие быстрого результата и расчет на многолетнее использование вложений. Инвестиции характеризуются крупными единовременными

затратами, которые впоследствии принесут огромную экономию текущих расходов или будут приносить высокую прибыль в течение многих лет подряд.

В современной экономике инвестиции, т.е. вложение капитала, которое приносит прибыль, являются одним из основных способов экономического поведения.

Инвестиция – долговременное вложение, рассчитанное на получение выгоды в течение длительного срока. Принято считать, что операции, длящиеся более года, уже являются инвестициями, а экономический эффект от них должен присутствовать в течение нескольких последующих лет.

Согласно статье 6 закона Луганской Народной Республики «Об инвестиционной деятельности» под объектами инвестиционной деятельности следует понимать вовлекаемые в организационно-технологические процессы имущество и связанные с ним имущественные права, иные права, расположенные на территории и/или локализованные в пределах юрисдикции Луганской Народной Республики, гражданский (хозяйственный) оборот которых не запрещен (не ограничен) законодательством Луганской Народной Республики.

Список использованной литературы

1. Кузнецова Г.Ф. Здания и сооружения / Г.Ф. Кузнецова. – СПб.: СПбГИЭУ, 2010. – 292 с.
2. Бочаров В.В. Инвестиции / В.В. Бочаров. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2014. – 384 с.
3. Закон Луганской Народной Республики №154-П от 7 марта 2017 г. «Об инвестиционной деятельности».

Заец Надежда Сергеевна

студент

Вавулин Леонид Сергеевич

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

***Аннотация:** в публикации рассматривается развитие малого предпринимательства в современных условиях, необходимость трансформации огромного потенциала Донбасского региона для ведения успешного бизнеса.*

***Ключевые слова:** условия, развитие, малое предпринимательство, экономическая нестабильность, поддержка предпринимательства.*

***Annotation:** the publication discusses the development of small business in modern conditions, the need to transform the huge potential of the Donbas region for successful business.*

***Keywords:** conditions, development, small business, economic instability, support for entrepreneurship.*

В современных условиях развития рыночных отношений малое предпринимательство признано одним из приоритетных направлений социальной и экономической политики, целями которой являются обеспечение стабильного экономического развития, создание рациональной структуры экономики, повышение благосостояния населения страны. Малое и среднее предпринимательство стало первым шагом, с которого начался путь развития рыночной экономики.

Развитие малого предпринимательства в ЛНР происходит весьма неравномерно, отсутствие собственного практического опыта заставляет заимствовать опыт западных стран. Бизнес в основном сосредоточен в сферах обслуживания и торговли, в отличие от экономически развитых стран, где он играет важную роль во всех сферах экономики, включая производство наукоемкой продукции.

В условиях экономической нестабильности предприниматель столкнулся с проблемами, которые заставили многих задуматься над тем, как дальше продолжать и усовершенствовать свой бизнес.

Для реализации использования своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности большинство предпринимателей не имеют стартового капитала. Все больше идти на риск предпринимателя вынуждает, прежде всего, неопределённость хозяйственной ситуации, неизвестность условий политической и экономической обстановки, окружающей ту или иную деятельность, и перспектива изменения этих условий.

В Республике можно выделить следующую проблему – это отсутствие на территории международной банковской системы и, как следствие, возможности осуществлять международные расчеты. Главным фактором, ограничивающим осуществление международных связей, является и неопределенность международного правового статуса Республики.

Для возрождения экономики Донбасса и восстановления его связей есть фундаментальные предпосылки – это значительный промышленный и инновационный потенциал, сохраненные большей частью производственные мощности предприятий, их персонал. После проведенного анализа статистических данных Государственного комитета статистики в 2017 году, по сравнению с предыдущим годом, увеличилось количество предпринимателей на 13,7%, а на 1 января 2018 года еще на 9%.

Дальнейшее развитие обстановки без активного и позитивного вмешательства государства может привести к свертыванию этого сектора экономики с соответствующим обострением экономических проблем и усилением социальной напряженности. Поэтому сегодня одной из важнейших задач является консолидация усилий всех ветвей власти по реализации прав и свобод предпринимателей.

Необходимость выработки целостной эффективной системы государственной поддержки малого предпринимательства и реорганизацию инновационных программ, позволит увеличить темпы роста экономики Республики.

В заключение можно сказать, что для преодоления существующих барьеров и нахождения оптимальных путей перспективного развития экономики интересным является опыт других непризнанных государств. Вопрос о важности проблемы государственной поддержки должен основываться на представлении всеобщей необходимости развития малого и среднего бизнеса, экономики, социального сектора, инновационными внедрениями в управлении, новыми направлениями внешнеэкономических отношений.

Список использованной литературы

1. Семенова Т.В. Актуальные проблемы развития внешнеэкономической деятельности Донбасса и предпосылки для их решения / Т.В. Семенова. – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2015. – С. 331–335.
2. Ляшенко В.И. Поддержка субъектов малого предпринимательства в России, Украине и других странах СНГ: учеб. пос. для студентов высших учебных заведений / В.И. Ляшенко, В.В. Хахулин, С.В. Ляшенко. – Луганск: Альма-матер, 2005. – 490 с.
3. Государственный комитет статистики ЛНР [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gkslnr.su>

УДК 658.152:338.512

Киевская Виктория Викторовна

студент

Научный руководитель: Миндрус Светлана Васильевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: выявлены различия между понятиями издержки, затраты и расходы; охарактеризованы основные методы управления затратами.

Ключевые слова: управление затратами, себестоимость продукции, расходы, издержки производства, метод, менеджер.

Annotation: differences between the concepts of expenses and costs are identified; the main methods of cost management are characterized.

Keywords: cost management, production price, costs, cost of production, method, manager.

Финансовая устойчивость предприятия определяется исходя из его финансового состояния. Рациональное управление расходами является важным фактором, влияющим на развитие предприятия в долгосрочной перспективе. Необходимо четко понимать разницу между такими понятиями как издержки, затраты и расходы.

С экономической точки зрения издержками на производстве считаются затраты, связанные с производственной и коммерческой деятельностью предприятия. Понятие «затраты» является обширным. Оно заключается в денежном выражении стоимости трудовых,

материальных, финансовых и других ресурсов, которые используются предприятием в процессе производства. Расходами же считаются документально подтвержденные и экономически обоснованные затраты, связанные с операционной деятельностью предприятия в определенный период времени.

Себестоимость продукции – это денежная оценка ресурсов (сырья, материалов, рабочей силы, основных фондов), используемых в операционной деятельности, а так же затраты на сбыт. Другими словами общее количество затрат, относящихся к произведенной продукции, составляют её себестоимость.

Проблеме управления затратами и формированию себестоимости на предприятии всегда уделяется большое внимание. Существует множество методов калькулирования затрат, позволяющих более эффективно контролировать их. Но на практике реализация данных методов сталкивается с рядом проблем. К примеру, на предприятиях с небольшим объемом производства часто отсутствует специально обученный персонал – менеджеры [1].

Цель управления затратами заключается в поиске комбинации методов, позволяющих снизить себестоимость продукции без потери её качества, и в непрерывном повышении экономического результата. Рассмотрим основные методы управления затратами:

– директ-костинг. Данный метод предусматривает исчисление себестоимости продукции посредством включения в нее только переменных затрат. Постоянные затраты, связанные с производством продукции за определенный период, списываются за счет прибыли, полученной в тот же период. Использование метода предусматривает четкую дифференциацию постоянных и переменных затрат, что может вызвать затруднение, т.к. постоянные в одних случаях затраты в других могут оказаться переменными.

– метод ABC. Деятельность предприятия при использовании этого метода рассматривается в виде процессов или рабочих операций, а затраты определяются и учитываются исходя из видов деятельности. В основе метода лежит концепция: «деятельность потребляет ресурсы, а продукция потребляет деятельность». Оценка затрат по такому методу не подвергает сомнению необходимость определенных видов деятельности, что может являться недостатком на некоторых предприятиях. Преимуществом данного метода является то, что он отображает финансовое состояние лучше, чем традиционные методы бухгалтерского учета.

– CVR-анализ. Данный метод основывается на определении точки безубыточности и маржинального запаса проточности производства, разграничении постоянных и переменных затрат.

Использование данного анализа предусматривает определение такого количества выпускаемой продукции, реализация которого полностью покрывает затраты понесенные на её производство [2].

Для достижения задач, целесообразным является объединение различных методов, так как каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. Управление затратами является весьма сложным и важным процессом. В ходе своей деятельности менеджерам предприятия необходимо получить и обработать большой объем информации, правильно проанализировать и объединить результаты проделанной работы. На основании полученных данных проводится планирование и оптимизация производства, целью которых является максимизация прибыли и минимизация затрат.

Список использованной литературы

1. Жукова Е.А. Проблемы управления затратами на предприятии / Е.А. Жукова, М.Г. Рожкова // Молодой ученый, 2017. – №12. – С.283-286. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/146/41074/> (Дата обращения: 24.02.2018).

2. Методы управления затратами – Режим доступа: <https://www.ipnpu.ru/article.php?idarticle=009106> (Дата обращения: 24.02.2018).

УДК 336.14.012.334 – 044.337

Ковалева Татьяна Александровна
студент

Научный руководитель: Худолей Александр Владимирович
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

***Аннотация:** в данной публикации рассмотрены проблемы организации и функционирования доходов и расходов местных бюджетов. Определены задачи, которые обеспечат экономический рост местных бюджетов.*

***Ключевые слова:** доходы, расход, бюджет, государство, налог, законодательство, денежные средства.*

***Annotation:** in this publication, problems of organization and functioning of incomes and expenditures of local budgets are considered.*

The tasks that will ensure the economic growth of local budgets are determined.

Keywords: *income, expenditure, budget, state, tax, legislation, cash.*

В современных условиях процессы, происходящие в бюджетной сфере, заставляют национальную финансовую науку разрабатывать новые эффективные механизмы организации налоговых и налоговых отношений. Поиск путей оптимизации распределения доходов и расходов между бюджетами очень важен.

Доходы государственного бюджета – это денежные средства, полученные в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с действующим законодательством. Доход формируется за счет налоговых поступлений, а также доходов от имущества, принадлежащего государству.

Расходы государственного бюджета – это денежные средства, направленные на финансовое обеспечение задач и функций государства и местного самоуправления. Расходы делятся на: военные, экономические, социальные потребности и др. Текущие расходы бюджетов включают расходы, обеспечивающие текущее функционирование органов местного самоуправления, бюджетных учреждений, поддержку других бюджетов и отдельных секторов экономики в виде субсидий, субсидий и субвенций для повседневной деятельности.

Государственная политика направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, таких как охрана труда и здоровья, гарантированная минимальная заработная плата, государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, система социальных услуг, пенсионные пособия, льготы и другие гарантии социального обеспечения.

Поскольку бюджетные средства ограничены, эффективный механизм необходим не только для объективного и оптимального распределения собранных доходов, но и для мониторинга их целевого и эффективного использования при обеспечении выравнивания бюджетного обеспечения территорий [1].

Совет Министров Луганской Народной Республики принял положение «Об утверждении распределения доходов между уровнями бюджета, общими и специальными фондами государственного и местных бюджетов Луганской Народной Республики». Это положение вступило в силу 6 января 2016 года.

Таким образом, были созданы два уровня бюджетной системы: государственный бюджет и местные бюджеты городов и районов.

Большая часть подоходного налога – 75% остается в местных бюджетах, а 25% – вычитается в государственный бюджет. Плата за пользование недрами распределяется поровну между местными и государственными бюджетами. 70% экологического налога остается в местных бюджетах, а 30% – в государственном бюджете. Доходы от налога на прибыль, акцизы, таможенные ввозные и экспортные пошлины, выплата патента на добычу угля, часть прибыли государственных унитарных предприятий, оплата за предоставление административных услуг, сборы за аренду водных объектов республики и другие доходы предметы перечисляются в государственный бюджет в полном объеме. Местные бюджеты наполняются за счет налога на прибыль муниципальных предприятий, транспортного налога, платы за землю, оплаты патентов, упрощенного и сельскохозяйственного налогов и уплаты штрафов за административные правонарушения [4].

Необходимость улучшения организации и функционирования местных бюджетов в настоящее время является одним из основных приоритетов государственного строительства. Местные бюджеты являются основным уровнем организации государственной власти, что в конечном итоге обеспечивает стабильность и демократию всей системы государственных институтов. Поэтому неудачи и проблемы в работе местных бюджетов оказывают негативное влияние на состояние всего общества [2].

Сегодня можно выделить следующие проблемы местных бюджетов:

- противоречивые правовые и нормативные рамки;
- несбалансированность местного бюджета;
- слабая собственная база доходов.

Самая важная задача в краткосрочной перспективе – обеспечить устойчивый экономический рост местных бюджетов. Для этого необходимо ориентировать государственную политику поддержки и стимулирования инвестиций; создать благоприятные условия для частных инвестиций; надежно гарантировать права владельца; для достижения максимальной экономии на всех уровнях государственного управления [3].

Для реализации социально-экономического развития местного самоуправления и формирования его финансовой базы необходимо реально обеспечить независимость и баланс местных бюджетов, которые лежат в основе бюджетной системы страны.

Для достижения социально – экономической стабилизации необходимо скорректировать бюджетное и налоговое законодательство как можно скорее. Существует сложная и

кропотливая работа по улучшению или, точнее, установлению межбюджетных отношений, корректировке определенных положений налогового, бюджетного законодательства, законодательства о местном самоуправлении.

Список использованной литературы

1. Бабич А.М. Государственные и муниципальные финансы: учебник / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 264 с.
2. Гаджиев И.А. Государственные и муниципальные финансы (учебник) / И.А. Гаджиев // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований, 2014. – №3-2. – С. 238–239.
3. Подъяблонская Л.М. Государственные и муниципальные финансы: учебник для студентов ВУЗов, обучающихся по специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Финансы и кредит» / Л.М. Подъяблонская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 559 с.
4. Положение «Об утверждении распределения доходов между уровнями бюджета, общими и специальными фондами государственного и местных бюджетов Луганской Народной Республики» от 06.01.2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sovminlnr.ru/akty-soveta-ministrov/postanovleniya/12309>.

УДК 629.113

Комов Пётр Борисович

к.т.н., доцент,

Комов Александр Борисович

к.т.н., доцент,

Калинин Александр Юрьевич

магистрант

Автомобильно-дорожный институт

ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»

ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА ДОНБАССА В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Аннотация: на основе отечественного исторического опыта коренных социально-экономических и технических преобразований транспортного комплекса представлена его модель образа организации продуктов и услуг в условиях цифровой предпринимательской экономики на рынке высокоточной навигации и позиционирования глобальных навигационных спутниковых систем.

Ключевые слова: организация, транспорт, навигация, интеллектуальные системы, цифровая экономика.

Annotation: based on national experience underlying socio-economic and technological transformation of the transport complex represented by its model image products and services in the digital business market economy high-precision navigation and positioning of global navigation satellite systems.

Keywords: organization, transport, navigation, intelligent systems, digital economy.

Роль транспортного комплекса в развитии современного Донбасса отражает фраза: «Транспорт – это нерв хозяйственного организма страны». Эти слова были сказаны в 1923 г. Ф.Э. Дзержинским в его «Приветствии Одесским железнодорожным мастерским в связи с 60-летним юбилеем» [1], что в лице этого ответственного государственного деятеля (председатель ГПУ при НКВД РСФСР, Нарком путей сообщения), демонстрирует особое отношение руководства страны к основам организации транспорта в сложный исторический период его развития.

Сегодня транспорт мира находится на этапе смены его II парадигмы, возникновение которой в России было обозначено Распоряжением Министра путей сообщения №7453 от 11.08.1896 г., где с целью защиты гужевого транспорта определены ограничения на скорость «самоходов», а также правила разъезда этих двух абсолютно разных видов транспорта [2].

Основная причина смены II парадигмы – естественный процесс научно-технического прогресса, где автомобильный транспорт (АТ) представляет отрасль мировой экономики с абсолютным приоритетом диджитал (англ. *digital* – цифра) технологий, что определено как явление уберизации (наименование от американской компании *Uber*, которая в 2009 г. создала мобильное приложение *Ubercab* для поиска, вызова и оплаты такси) [3, 4].

Развитие такого сервиса, построенного на использовании мобильных приложений (платформ) и высокоскоростного Интернета для быстрой и максимально гибкой связи потребителя и поставщика услуг, представляет «экономику совместного потребления» или «экономику свободного заработка», где объём современного рынка, по оценкам PwC, определён в \$15 млрд., а уже через 10 лет он составит \$335 млрд. [3].

Уберизация, по мнению заместителя генерального директора ОАО «Воентелеком» [5], приближает современные рынки к эпохе

локальных госпланов, а в будущем – к мировому госплану, что на практике формируется без участия государств и как стратегическая перспектива развития мира, призвана кардинально изменить систему экономических отношений, планирования, производства и потребления.

Роль государства здесь сведена лишь к стимулированию и поддержке проектов, использованию по максимуму накопленных знаний для управления отраслями. Примером может являться Китай [3, 5], где американская корпорация *Apple*, инвестирует \$ 1 млрд. в онлайн-сервис такси *Didi Chuxing*.

Основу уберизации и современную базу развития цифровой экономики на АТ формируют, по определению учёных МАДИ и ООО «НИИ-ИТС», интеллектуальные транспортные системы (ИТС).

ИТС – это совокупность информационно-коммуникационных технологий и систем, которые обеспечивают эффективность перевозочного процесса, повышение безопасности и комфортности для водителей и пассажиров. В таких системах взаимодействуют человек (водитель, пассажир), транспортное средство и дорожная инфраструктура. Для эффективной работы весь этот комплекс обменивается информацией в реальном времени, где примером оперативных возможностей ИКТ является российский проект «ЭРА-ГЛОНАСС» – государственная территориально распределённая информационная автоматизированная система, обеспечивающая оперативное получение информации о происшествиях на автомобильных дорогах РФ на основе использования сигналов ГЛОНАСС [6, 7, 8].

Информационно-навигационное обеспечение деятельности АТ с использованием технологий ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/*GPS* возложено в РФ на региональные навигационно-информационные системы (РНИС), что определено Приказом №19 от 01.02.2013 г.

В соответствии с чем, на основе совместных исследований учёных ГОУ ВПО Донбасса («ДонНТУ», «Донецкая академия управления и государственной службы при главе ДНР», «Луганский Национальный университет имени Тараса Шевченко») и МАДИ, разработана схема интеллектуальной организации дорожно-транспортного комплекса Донбасса с целью его оперативной интеграции в современную систему цифровой экономики (рисунок 1) [9, 10].

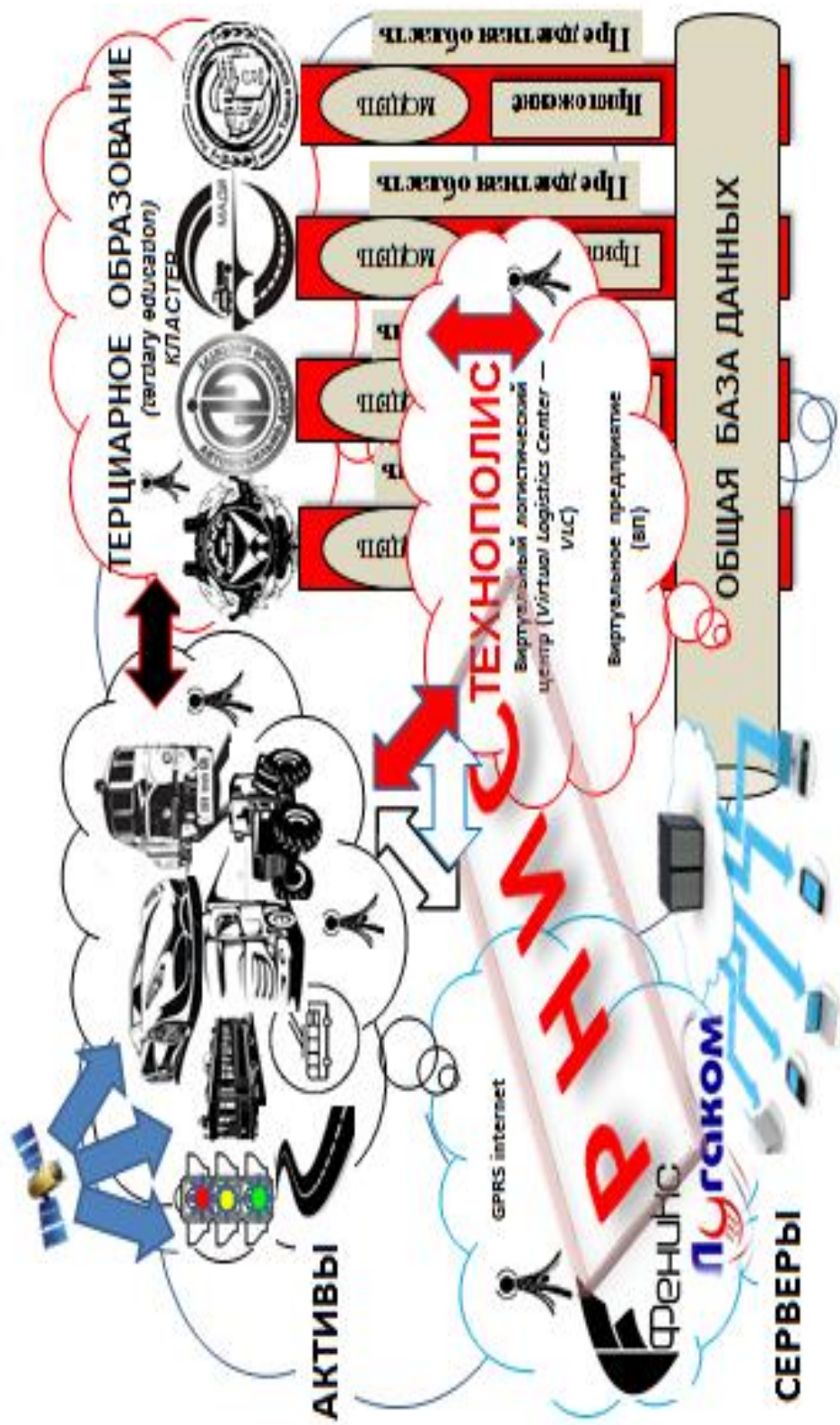


Рис. 1 – Схема интеллектуальной организации дорожно-транспортного комплекса Донбасса на основе РНИС

Список использованной литературы

1. Дзержинский Ф.Э. Избранные произведения. В 2-х т. Т. 1. 1897–1923 гг. (Изд. 2-е, доп.). – М., Политиздат, 1967; XVI. – 590 с.
2. Регулирование телекоммуникаций в свете смены парадигмы / Вестник связи: Континент / Вестник связи №2. – 06.02.2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vestnik-sviazy.ru/t/e107_plngins/content/content.php?eo...
3. «Уберизация». Как интернет-сервисы меняют мировую экономику 26 февраля 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sia.ru/?section=484&action=show_news&id=319971
4. Павел Сурмин. Короче: уберизация экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sib.fm/briefly/2016/12/27/koroche-uberizacija-ehkonomik>
5. Павлюц Алексей «Уберизация» экономики. Теория правильного «убера» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pavlyuts.ru/posts/360>
6. Жанказиев С.В. Стратегии развития интеллектуальных транспортных систем мегаполисов / С.В. Жанказиев // Средства и технологии телематики на автомобильном транспорте. – М.: МАДИ (ГТУ), 2008. – С. 170–176.
7. Жанказиев С.В. Интеллектуальные транспортные системы как часть цифровой экономики страны / С.В. Жанказиев, Д.Ю. Морозов // Дороги России, 2017. – специальный выпуск №1. – С. 53–60.
8. Дьяченко Д.В. Актуальные вопросы по реализации проекта «ЭРА-ГЛОНАСС» / Д.В. Дьяченко, И.А. Ефимов // Новости навигации, 2017. – №1. – С. 38–40.
9. Комов А.Б. Усовершенствование организации технической эксплуатации автомобилей в условиях информатизации автомобильного транспорта / А.Б. Комов, П.Б. Комов // Грузовик, 2017. – №9. – С. 31–36.
10. Чистяков И.В. Региональные навигационно-информационные системы и задачи их развития в условиях уберизации / И.В. Чистяков, А.Б. Комов, П.Б. Комов // Актуальные проблемы и перспективы развития маркетинга и менеджмента производственных и социальных систем: материалы международной научно-практической конференции. – Донецк: ДонАУ и ГС, 2017. – Серия «Экономика». – Выпуск 7. – С. 263–265.

Левченко Юлия Алексеевна
студент

Научный руководитель: Карамушко Наталья Анатольевна
старший преподаватель
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

***Аннотация:** в публикации проводится анализ факторов влияния на эффективность использования оборотных средств.*

***Ключевые слова:** анализ, эффективность, финансовая политика, оборотные средства.*

***Annotation:** in the publication the analysis of factors of influence on efficiency of use of circulating assets is carried out.*

***Keywords:** analysis, efficiency, financial policy, working capital.*

В настоящее время финансы предприятий находятся в кризисном состоянии, именно поэтому первоочередной задачей для государства и предприятий является укрепление и стабилизация финансов государства, связанных с оптимизацией применяемых ими денежных средств и ликвидацией их дефицита [1, с. 28].

Важнейшими направлениями совершенствования финансовой работы на предприятиях являются:

- системный и постоянный финансовый анализ их деятельности;
- организация оборотных средств в соответствии с существующими требованиями с целью оптимизации финансового состояния;
- оптимизация затрат предприятия на основе анализа взаимодействия взаимосвязи «затраты – выручка – прибыль»;
- оптимизация распределения прибыли и выбор наиболее эффективной дивидендной политики;
- оптимизация структуры имущества и источников его формирования с целью недопущения неудовлетворительной структуры баланса;
- разработка и реализация стратегической финансовой политики предприятия.

Основной целью финансового анализа является получение нескольких главных (наиболее информативных) характеристик,

дающих объективную картину финансового состояния компании, её доходов и убытков, изменений в структуре активов и обязательств, в расчетах с дебиторами и кредиторами. В то же время, специалиста аналитика и управляющего (менеджера) интересует как текущее экономическое положение предприятия, так и его ближайшие или долгосрочные перспективы, то есть ожидаемые параметры финансового состояния [2, С. 33–36].

Одним из ключевых показателей, характеризующих эффективности управления предприятием является анализ эффективности использования оборотных средств, которая зависит от внутренних и внешних факторов. К внешним факторам относят: кризис неплатежей, высокий уровень налогов, высокие ставки банковского кредита. Внутренние факторы: нормирование и планирование оборотного капитала, рациональное использование оборотных средств, достоверность учетной информации.

Кризис сбыта произведенной продукции приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств. Значит, целесообразно производить продукцию, которая может быть продана довольно быстро и прибыльно, остановив или же сократив выпуск продукции, не находящейся в текущем спросе. При этом помимо ускорения оборачиваемости, предотвращается рост дебиторской задолженности в активах предприятия [3, С. 210–215].

Важным условием повышения эффективности использования оборотных средств является рациональная организация производственных запасов. Основные пути сокращения производственных запасов сводятся к их рациональному использованию, ликвидации сверхнормативных запасов материалов, совершенствованию нормирования; улучшению организации снабжения.

Пребывание оборотных средств в сфере обращения не способствует созданию нового продукта. Излишнее отвлечение их в сферу обращения – отрицательное явление. **Важнейшими предпосылками сокращения вложений оборотных средств в эту сферу являются:**

- применение прогрессивных форм расчетов;
- своевременного оформления документации;
- ускорение её движений;
- соблюдение договорной и платежной дисциплин. [4, С. 5–9].

Таким образом, ускорение оборачиваемости капитала в текущих активах, обоснованное уменьшение запасов и затрат (до нормативного), формирование собственного оборотного капитала за

счёт внутренних и внешних источников будет способствовать повышению финансовой устойчивости предприятия.

Список использованной литературы

1. Александрова И.А. Особенности разработки финансовой политики сельскохозяйственными предприятиями / И.А. Александрова, А.Л. Лавлинская // Финансовый вестник. – Москва, 2016. – №27. – С. 26–30.
2. Горелкина И.А. Формирование показателей оценки целей деятельности организации / И.А. Горелкина // Финансовый вестник. – Ростов: ВГАУ, 2017. – №22. – С. 33–36.
3. Грязнова А.Г. Финансы: под ред. А.Г. Грязнова, Е.В. Маркина, изд 2-е, перераб. и доп., М.: Финансы и статистика, 2017. – 496 с.
4. Круш З.А. Принципы коммерческого расчета как основа формирования финансовой безопасности предприятий / З.А. Круш, А.В. Татаринская // Финансовый вестник. – Воронеж: ВГАУ, 2016. – №21. – С. 5–9.

УДК [574.2] – 332.05

Лемеш Светлана Николаевна
магистрант

Научный руководитель: Скороход Наталья Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Аннотация: автором рассмотрены, экономические понятия «эколого-экономическая безопасность» и отдельные методы определения экологического состояния.

Ключевые слова: эколого-экономическая безопасность, концепция безопасности, пороговые значения.

Annotation: the author considers economic concepts «ecological and economic safety» and separate methods of definition of ecological condition.

Keywords: ecological and economic security, the concept of security, threshold.

Эколого-экономическая безопасность – сочетание экономических, политических и экологических условий и факторов, которые обеспечивают устойчивое и эффективное социально-экономическое развитие общества, направленное на улучшение качества жизни людей и сохранение окружающей природной среды.

Достижение абсолютной безопасности в реальной действительности невозможно, т.к. нельзя достичь совершенной безвредности продуктов, достичь надежности технических и технологических систем, предотвратить нанесение ущерба окружающей среде в процессе производства.

Концепция безопасности предусматривает переход к развитию, обеспечивающему решение социально-экономических задач, проблем сохранения окружающей среды в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений. Опираясь на результаты комплексного анализа совокупности показателей социальной, экономической и экологической сфер жизни общества [3].

Разработка теоретических основ эффективного обеспечения эколого-экономической безопасности и развития экономики на основе мониторинга и диагностики реальных угроз, экономических, социальных и других мер, направленных на устранение, предупреждение событий, представляющих угрозу безопасности, обладает высокой актуальностью. Исследования этой проблематики, её научная разработанность не исчерпывающая, поэтому для изучения проблем безопасности применяются методы системного анализа.

Экологическая безопасность является важной составляющей экономической безопасности, так как сохраняется угроза поступления значительной массы выбросов от потенциально опасных производств, нарушение функционирования которых сопровождается тяжелыми социально-экономическими и экологическими последствиями, в результате негативного их влияния на природную среду, человека и хозяйственные объекты. Поэтому согласно Закону «Об охране окружающей природной среды» все принимаемые экономические решения должны обладать высокой степенью экологической надежности и безопасности [1].

Диагностика экологического фактора экономической безопасности осуществляется путем расчета её фактических составляющих, позволяющих количественно и качественно оценить опасность и реализовать комплекс экологических мероприятий по стабилизации обстановки. Для экологической безопасности территории принципиальным является норматив пороговых значений индикаторов, т.е. предельные значения, несоблюдение которых приводит к началу разрушительных процессов на территории.

Сопоставление фактических значений индикативных показателей с пороговыми значениями позволяет определить качественное состояние региона.

При классификации состояния территории по степени тяжести приняты три основные градации оценок экологической ситуации по каждому из индикаторов: нормальная (н), предкризисная (пк) и кризисная (к).

Для разграничения основных состояний вводятся пороговые значения ($X_{пкji}$, $X_{кji}$, совпадающие со значением $X_{пк1ji}$, $X_{к1ji}$). Отнесение субъекта (j) по индикатору (i) к той или иной ситуации определяется соотношением между значениями индикатора (X_{ij}) и пороговыми значениями (таблица 1).

Таблица 1 – Правила классификации состояния экологической безопасности

Соотношение значений индикаторов и пороговых уровней	Характер ситуации
$X_{ij} < X_{пк,i}$ $X_{пк,i} \leq X_{ij} < X_{к,i}$ $X_{ij} \geq X_{пк,i}$	Нормальная Предкризисная Кризисная

Для территорий, относящихся к предкризисной зоне выбросы загрязняющих веществ в атмосферу составляют от 5 до 10 т на км², когда угроза экологической безопасности приобретает значимость, с которой необходимо считаться. Для территорий кризисной зоны выбросы составляют более 10 т на км² и характеризуются негативной динамикой развития, которая в начальной стадии ставит под угрозу возможность достижения безопасности, и означает катастрофическое ухудшение показателей качества жизни населения.

В качестве критерия оценки состояния в экологической сфере принята численность населения. К кризисной группе может быть отнесена практически вся территория Луганской Народной Республики. Результаты расчетов индикаторов экологической безопасности и анализ свидетельствуют о том, что потенциально опасные производства являются основной причиной кризисного состояния отдельных территорий с высокой концентрацией промышленных предприятий. Результаты расчетов за 2013 и 2017 гг. представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка состояния экологической безопасности

	Нормальная зона Выбросы до 5 тонн на 1 км ²		Предкризисная зона Выбросы от 5 до 10 тонн на 1 км ²		Кризисная зона Выбросы свыше 10 тонн на 1 км ²	
	2013	2017	2013	2017	2013	2017
Луганская Народная Республика ¹	–	–	–	8,6	16,6	–
г. Луганск	–	–	–	7,5	415,0	–
г. Антрацит	–	–	–	–	20,4	14,3
г. Брянка	–	1,1	–	–	13,7	–
г. Кировск	–	0,1	–	–	13,2	–
г. Алчевск	–	–	–	–	2281,6	13,1
г. Краснодон	–	–	–	–	169,9	157,2
г. Красный Луч	–	–	–	–	37,9	20,4
г. Первомайск	–	4,0	–	–	34,0	–
г. Ровеньки	–	–	–	8,4	10,7	–
г. Свердловск	–	–	–	–	82,1	28,6
г. Стаханов	–	1,8	–	–	189,0	–

¹ Источник информации: статистические данные об объемах выбросов в атмосферный воздух и информация комитета по земельным отношениям о площади населенных пунктов [2].

Стратегия обеспечения эколого-экономической безопасности должна носить долговременный характер и исходить из того, что эффективно «прогнозирование и предотвращение», нежели «реагирование и исправление» в отражении угроз [4].

Список использованной литературы

1. Закон Луганской Народной Республики «Об охране окружающей среды» от 17.06.2016 г. №100-П.
2. Массив статистических данных, информация Государственного комитета по земельным отношениям Луганской Народной Республики.
3. Экологическая безопасность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib4all.ru/base/V1836/V1836Part63-259.php> (Дата обращения: 24.01.2018).
4. Забелина И.А. Потенциальное воздействие экономики на эмиссию парниковых газов: оценка межрегиональной дифференциации / И.А. Забелина / Вестник ЗабГУ, 2013. – №12 (103).

Лещенко Денис Олегович

студент

Белинский Родион Андреевич

студент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРОБЛЕМЫ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Аннотация: *каждое государство стремится занять лидирующее место в мировой экономической системе, но существует ряд проблем, при которых экономические и культурные хозяйства не могут объединиться.*

Ключевые слова: *евроинтеграции, глобализация, государство, безработица, уровень жизни населения*

Annotation: *each state seeks to take a leading place in the world economic system, but there are a number of problems in which economic and cultural economy cannot unite.*

Keywords: *European integration, globalization, state, unemployment, standard of living of the population.*

Актуальность темы. Проблемы евроинтеграции и создание таможенного союза в нашем мире остро обсуждается экономистами и общественными деятелями стран мира. Каждое государство развивается и стремится занять лидирующее место в мировой экономике.

Благодаря процессу глобализации и экономической интеграции небольших государств, появляется возможность противостоять и сотрудничать с мировыми державами. Примером является Европейский Союз. В течение многих лет ЕС развивается быстрыми темпами но в связи с последними событиями на мировом рынке ЕС как и другие государства переживают экономический кризис.

Евроинтеграция является высшей формой экономической интеграции стран. Это процесс политического, производственного, экономического объединения стран Европы в Евросоюз. ЕС начало свое существование с 1957 года. Движущими силами для евроинтеграции стали: Вторая мировая война, после которой люди осознали потребность в длительном мире; необходимости развития экономических связей для восстановления разрушенного хозяйства. На данный момент в Европейский союз входят 28 государств.

Проблема неравенства развития стран и уровня жизни людей входящих и желающих вступить в европейский союз очень актуальна.

Ярким примером неравенства развития стран ЕС являются Швейцария и Румыния. Показатели среднего уровня доходов в этих странах в 20 раз превышают друг друга.

Кроме показателей уровня дохода и неравенства уровня жизни населения можем судить, опираясь на уровень безработицы стран. Странами с самым низким уровнем безработицы в 2016 году стали Чехия (4,0%), Германия (4,1%), Мальта (4,7%), Великобритания (4,8%) и Венгрия (5,1%). Самый высокий уровень безработицы зафиксирован на Кипре (13,1%), в Италии (11,7%), Португалии (11,2%) и Словакии (9,7%) [2].

Ряд стран в ЕС во многом зависят от дотаций. Страны доноры не считают возможным постоянно поддерживать дотационные страны. Страны, имеющие единую валюту, одинаково переживают колебания на финансовом рынке, что может помешать им достичь высоких финансовых показателей. Те страны Евросоюза, которые не ввели евро в качестве единой валюты, способны быстрее адаптироваться к колебаниям рынка [3].

В условиях либерализации экономики, спада производства, неконтролируемой внутренней эмиграцией в Европейском Союзе породило массовую безработицу. Что стало причиной новых утечек финансов на создание новых бюро по трудоустройству, которые не выполняют свои функции в полной мере. Отсутствие рабочих мест вынуждает правительство выделять средства для пособий безработным, и эмигрантам в ущерб финансированию.

Проблемы Европейского союза различны. Они имеют социальный, экономический, политический, культурный характер. Отсутствие сплоченности между государствами порождает эгоизм каждой страны, целью которой является получить максимальную выгоду за счет ЕС. Страны которые не получают дотации в нужном количестве и не имеют поддержки от других стран Европейского союза становятся банкротами (Греция, Испания, Португалия). Оптимальным выбором правильных действий, которые помогут решить проблемы ЕС и сделают процесс евроинтеграции более привлекательным для других стран это полная интеграция. Полная интеграция раз и навсегда решила бы проблемы негативных связей между странами ЕС и с экономическим кризисом. При создании более качественной экономической системы, были бы решены проблемы неравенства безработицы.

Список использованной литературы

1. Абель Э. Макроэкономика / Э. Абель. – СПб.: Питер, 2010. – 768 с.
2. Базылев Н.И. Экономическая теория / Н.И. Базылев. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 662 с.
3. Сироткин В. Современные тенденции и проблемы экономического развития: учеб. пос. для ВУЗов / В. Сироткин. – М.: Высшая школа, 2009. – 384 с.

УДК 65.012

Мельник Екатерина Игоревна
студент

Научный руководитель: Денисенко Игорь Анатольевич

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

БРЕНДИНГ – КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация:** рассматривается создание и позиционирование брэнда. Определение его места на рынке, технологий брэндинга и способов привлечения и удержания клиентов.*

***Ключевые слова:** брэндинг, позиционирование брэнда, реклама брэнда, брэндинг предприятия, технология.*

***Annotation:** discusses the creation and positioning of the brand. Determination of its place in the market, technologies of branding and ways of attracting and retaining customers.*

***Keywords:** branding, brand positioning, brand advertising, enterprise branding, technology.*

С развитием рыночных отношений и рынка технология брэндинга становится еще более актуальной и востребованной, так как пришло время комплексного брэндинга, который включает все виды маркетинговых коммуникаций таких как:

Рекламу, коммерческий паблик рилейшнз, стимулирование сбыта, директ-маркетинг. Современным предприятиям необходимо создание довольно таки сильного брэнда, который предполагает наличие достаточно качественной продукции, но и её адекватность.

Среди самых важных технологий брэндинга выделяют несколько основных. В первую очередь – качество, на которое

обращают свое внимание подавляющие множество клиентов. Для их удержания необходимо модернизировать технологию производства, добиваться соответствия фактических показателей с требуемыми, отслеживать качество выпускаемой продукции, не жалеть денег на сравнительные тесты с продуктами конкурентов. Это позволит заранее вскрыть внутренние проблемы торговой марки и не упустить клиентов.

Также на лояльность потребителей довольно сильное влияние оказывают сервис и хорошее отношение персонала. Чем лучше отношение персонала к клиентам, тем лучше складывается впечатление о предприятии. Завоевать предпочтение можно путем организации горячей линии по приему жалоб и рекомендации. Это малозатратный и довольно эффективный инструмент. Немаловажной проблемой в повышении лояльности клиентов является непосредственно обучение персонала. От их продуктивности, логичности и четкости понятий зависит практически все.

Брэндинг предприятия всесторонне все еще не изучен, не исследовано его содержание, не разработана последовательность его проведения, не разработаны положения по определению влияния внешних и внутренних факторов на становление бренда. Все это делает тему исследования актуальной, поскольку она имеет большое значение для предприятий, с учетом важности стратегического управления на сегодняшний день.

Создание бренда – это непосредственно творчество, которое основано на всестороннем знании рынка. Начало работы над любым брендом – это определение его места на рынке. Позиционирование бренда (Brand Positioning) – это место на рынке занимаемое брендом, а также набор покупательских потребностей и восприятия по отношению к конкурентам. Соответственно, позиция бренда (Brand Positioning Statement) – это место, которое бренд занимает в умах потребителей, и выделяет его из множества конкурентов.

Позиционирование состоит из основной идеи бренда, атрибутов бренда и понимания целевого потребителя.

Реклама, которая выстраивает бренд, должна соответствовать данным критерием [1]:

Реклама бренда должна говорить на языке потребителя, то есть быть понятной. Понятность рекламы бренда довольно значимый компонент успеха. Множество рекламных кампаний, которые обошлись в достаточно большую сумму, не принесли желаемых результатов, так как были непонятны потребителям.

Разработка методик предназначена для того, чтобы сами компании смогли сформировать оценку собственного бренда, и

понять, какую позицию занимают их товары на рынке, и как следует продвигать свой бренд, маркетинговые усилия следует направить на повышение лояльности потребителей к бренду компании или товара.

Следует отметить, что на сегодняшний день остается не изученный вопрос о структуризации существующих методов оценки стоимости бренда. До сих пор ни в западных, ни в отечественных источниках, нет конкретной классификации об указанных методах. Поэтому каждая отдельно взятая компания использует тот метод, который, по их мнению, в большей степени подходит к деятельности их компании. Следовательно, возникает вопрос: Каково соотношение оценки брендов непосредственно двух компаний, работающих в определенном сегменте рынка, но использующих различные методы оценки стоимости своих брендов? Этот вопрос должны решить маркетологи уже в ближайшем будущем, ведь от их оперативности зависит будущая деятельность предприятий, их доходность и успешность торговой марки [2].

Список использованной литературы

1. Хериген Х. Маркетинг. Основы профессионального успеха: учебник для ВУЗов; пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 334 с.

2. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для ВУЗов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. – 4-е изд. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2012. – 560 с.

УДК 658.14-021.5

Мирошникова Татьяна Вадимовна
студент

Научный руководитель: Карамушко Наталья Анатольевна
старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация:** анализируются основные источники финансового обеспечения деятельности предприятий, обосновывается необходимость привлечения заемных средств для поддержания его стабильности.*

***Ключевые слова:** финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, собственные средства, заемные средства, инвестиции.*

***Annotation:** the publication analyzes the main sources financial support of activity enterprises, substantiates the need to attract borrowed funds to maintain its stability.*

***Keywords:** financial security, financial resources, own funds, borrowed funds, investments.*

Финансовое обеспечение деятельности предприятий представляет собой целую систему формирования и использования финансовых ресурсов, для обеспечения финансовых потребностей субъектов хозяйствования, которые регламентируются соответствующими законодательными актами. Другой целью обеспечения финансовой деятельности предприятий является привлечение ресурсов, таких как банковский кредит, перераспределение средств, государственное финансирование, самофинансирование.

Определение состава финансовых ресурсов предприятий необходимо для процесса их формирования, создания необходимых запасов финансовых средств, контроля за их использованием и осуществлением непрерывного финансового кругооборота. Также главной особенностью финансовых средств должна выступать их ликвидность, то есть способность в любой момент оплатить долги и финансовые обязательства [2, с.159].

Существует немало классификационных признаков финансовых ресурсов предприятия, но следует обратить внимание на источники их формирования. Источники формирования финансовых средств делят на собственные и заемные. К собственным следует отнести: уставный капитал, прибыль, амортизационные начисления, а к заемным – кредиты коммерческих банков, паи, облигационные займы.

К источникам формирования собственных финансовых ресурсов также можно отнести:

- стартовый капитал, которым владеют предприятия;
- прибыль, полученная в результате хозяйственной деятельности;
- страховые выплаты, которые получают в следствии наступления страхового случая;
- использование амортизационных начислений, в соответствии с их назначением;
- дивиденды и проценты, полученные в следствии размещения денежных средств в ценные бумаги с срочные депозиты.

К средствам, полученным на безвозмездной основе относятся: благотворительная помощь, спонсорство, бюджетная финансовая помощь.

К заемным источникам формирования финансовых ресурсов предприятия необходимо отнести коммерческие кредиты, которые предоставляют коммерческие банки. Также одним из видов заемных источников могут выступать инвестиции, полученные от инвесторов и привлеченных иностранных инвестиций [3, с. 167].

Еще одной важной составляющей финансово-кредитного обеспечения является бюджетирование. Для создания благоприятных экономических условий в рамках предприятия государство использует такие методы: государственный кредит, финансовую помощь, упрощенную систему налогообложения, государственный заказ, заимствуя опыт у развитых стран мира. Таким образом, любое предприятие имеет возможность формировать финансовые ресурсы как за счёт собственных, так и за счет заемных источников [1, с.370].

Потребность предприятия в оборотных средствах покрывается за счет собственных ресурсов, но в силу объективных причин, таких как инфляция, рост объемов производства, задержек в оплате от клиентов и т.д. у предприятии возникают временные потребности в обеспечении хозяйственной деятельности. В этом случае финансовое обеспечение сопровождается привлечением заемных ресурсов.

Финансовое состояние предприятия является одним из важнейших характеристик деятельности каждого предприятия, и его необходимо оценивать с использованием разных методов, приемов и методик анализа. Это позволит провести оценку финансовых результатов деятельности предприятия, определить «болевые точки» финансовой деятельности, эффективность использования финансовых ресурсов и их размещение.

Список использованной литературы

1. Паленова С.Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник / С.Н. Паленова, Н.А. Миславская. – М.: Дашков и К, 2014. – 465 с.
2. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пос. / Л.Т. Гиляровская, А.В. Ендовицкая. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 300 с.
3. Дмитриева И.М. Финансовый и управленческий учёт в условиях перехода на МСФО. Теория и практика / И.М. Дмитриева, Г.Е. Машинистова, Ю.К. Харакоз. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 276 с.

Попов Денис Сергеевич

студент

Научный руководитель: Миндрус Светлана Васильевна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** рассмотрены теоретические аспекты управления оборотным капиталом.*

***Ключевые слова:** оборотный капитал, управление, структура, денежные средства, запасы, дебиторская задолженность.*

***Annotation:** the theoretical aspects of working capital management are considered.*

***Keywords:** working capital, control, cash structure, holdings, receivables.*

Оборотный капитал предприятия представляет собой оборотные производственные фонды и фонда обращения, используемые для производства продукции и непрерывной работы предприятия. Финансовое состояние предприятия напрямую зависит от оборотного капитала, поэтому оно должно быть заинтересовано в организации его рационального движения и использования.

Информация о составе оборотного капитала содержится в активе баланса. Согласно данному отчету к нему относятся запасы, сырье и материалы, денежные средства и их эквиваленты, незавершенное производство, дебиторская задолженность и другое [2].

Оборотные средства можно классифицировать по ряду признаков:

– по источникам формирования подразделяются на собственный и заемный оборотный капитал;

– с позиции организации и управления выделяют нормируемые и ненормируемые оборотные средства;

– по степени ликвидности выделяют абсолютно ликвидные оборотные средства, быстро реализуемые и медленно реализуемы.

Оценка эффективности использования оборотного капитала проводится с помощью показателей рентабельности и деловой активности. Анализ операционной рентабельности предполагает выявление получаемой прибыли в сравнении с используемыми

оборотными средствами. Показатели деловой активности оценивают оборачиваемость оборотных средств и продолжительность одного оборота. От этого зависит как размер минимально необходимых оборотных средств, используемых в хозяйственной деятельности, так и затраты на их хранение.

В ходе управления и организации оборотного капитала, необходимо придерживаться принципа нормирования. На практике его применение позволяет определить экономически целесообразный совокупный объем оборотных средств, а так же долю собственных и заемных источников их формирования.

Управление оборотным капиталом имеет следующую структуру:

1. Товарные потоки предусматривают управление складскими остатками (сырьем и материалами, готовой продукцией), складской структурой и транспортной логистикой.

2. Финансовые потоки включают в себе управление денежными средствами (краткосрочным финансированием и инвестированием, перемещением денежных средств), кредиторской и дебиторской задолженностью [1].

Таким образом, видно, что оборотный капитал играет важную роль в определении финансового результата и развития предприятия. Целесообразность формирования и эффективное управление оборотными средствами положительно влияют на финансовое состояние предприятия. В процессе своей деятельности оно должно стремиться к уменьшению длительности оборотов оборотных средств и увеличению их количества.

Список использованной литературы

1. Белобрицкая Н.М. Управление оборотными активами предприятия в комплексе проблем улучшения эффективности их применения / Н.М. Белобрицкая // Молодой ученый, 2017. – №50. – С. 135–137. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/184/47251/> (Дата обращения: 27.02.2018).

2. Петрова Н.В. Оценка эффективности использования оборотных средств предприятия / Н.В. Петрова // Молодой ученый. – 2016. – №28. – С. 511–513. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/132/36695/> (Дата обращения: 27.02.2018).

Ряшина Алина Игоревна

студент

Научный руководитель: Худолей Александр Владимирович

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОБОСНОВАНИЕ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** перечислены и охарактеризованы факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия.*

***Ключевые слова:** финансовое состояние, факторы, финансовое управление, реформирование.*

***Annotation:** listed and characterized the factors affecting the financial condition of the enterprise.*

***Keywords:** financial condition, factors, financial management, reforming.*

Эффективность трансграничного сотрудничества предприятий во многом зависит от их финансового состояния. Оно определяется рядом сгруппированных экономических показателей, к которым относятся показатели ликвидности, рентабельности, деловой активности, структуры капитала предприятия. Каждая группа показателей меняется под воздействием ряда внешних и внутренних изменений. Следовательно, можно выделить ряд факторов, напрямую или косвенно влияющих на финансовое состояние предприятия. К внешним относятся:

1. Емкость рынка и место предприятия в нем. Величина рынка, на котором предприятие реализует производимую продукцию, влияет на уровень конкуренции внутри него. Место, занимаемое на рынке, определяет количество потенциальных покупателей.

2. Уровень цен, задаваемый поставщиками. В случае если производство продукции осуществляется на основании сырья и материалов, приобретаемых у других организаций, цены, установленные ими, влияют на себестоимость продукции. Помимо стоимости, немаловажным является и качество. Во избежание брака на производстве и непредвиденных ситуаций, связанных с задержками поставок сырья и материалов, предприятию необходимо выработать список постоянных надежных контрагентов.

3. Реформирование законодательства. Изменения в законодательстве, влекущие за собой увеличение налогов, может

негативно сказаться на финансовом состоянии предприятия в краткосрочной перспективе.

Внутренние факторы состоят из:

1. Структуры ассортимента продукции (работ, услуг) предприятия. При разработке ассортимента продукции необходимо учитывать особенности потенциальных покупателей, для которых производится продукция.

2. Объема производства и уровня цен на продукцию. Данные факторы напрямую влияют на финансовый результат предприятия, который в свою очередь воздействует на финансовое состояние в целом.

3. Организации технологического процесса производства и реализации продукции, состояния технической базы. От состояния производственных фондов, их морального и физического износа зависит длительность операционного цикла на предприятии. Чем короче цикл, тем больше оборотов за определенный отрезок времени он сможет сделать и, соответственно, тем больше прибыли принесет операционная деятельность.

4. Состав, численности и квалификации работников. Производственный персонал предприятия должен быть нацелен на постоянное повышение финансового результата, посредством выпуска качественной продукции. Немаловажным является работа менеджеров, управляющих затратами. Квалифицированный административный персонал должен обеспечить слаженную работу всех видов деятельности, имеющих на предприятии.

5. Методов управления дебиторской задолженностью. Предприятие должно проводить постоянный мониторинг своей дебиторской задолженности во избежание риска невозврата.

6. Деловой репутации предприятия. Имидж предприятия влияет на контингент контрагентов и потенциальных потребителей. Хорошая деловая репутация способствует повышению деловой активности на предприятии.

Эффективность финансового управления во многом зависит от информационного обеспечения. Таким образом, информационная база, обеспечивающая управление финансами предприятия, должно содержать данные обо всех факторах, воздействующих на его финансовое состояние.

Список использованной литературы

1. Бердникова Л.Ф. Финансовое состояние организации: понятие и факторы, на него влияющие / Л.Ф. Бердникова, Е.С. Портнова // Молодой ученый, 2016. – №17. – С. 372–374. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/121/33501/> (Дата обращения: 28.02.2018).

Цыганок Анна Николаевна

студент

Научный руководитель: Карамушко Наталья Анатольевна

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО РЕЗЕРВА КАК ФАКТОРА УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

***Аннотация:** в работе рассматривается проблема формирования комплексного резерва предприятия и анализируются факторы увеличения его прибыли в современных условиях.*

***Ключевые слова:** управление прибылью, резерв, комплексный резерв, капитал, финансовый анализ.*

***Annotation:** the paper considers the problem of formation of the complex reserve of the enterprise and analyzes the factors of increasing its profit in modern conditions.*

***Keywords:** profit management, reserve, complex reserve, capital, financial analysis.*

В современных условиях рыночная среда очень активно меняется, возрастает ответственность и независимость организаций в принятии и реализации решений по обеспечению эффективности их деятельности. Эффективность различных видов деятельности организации (производственной, инновационной, финансовой, маркетинговой и др.) отражается в конкретных финансовых результатах, прежде всего, прибыли, обеспечивающей разностороннее развитие организации.

Исходя из понимания важной роли прибыли в развитии организации и обеспечении интересов всех участников бизнеса, необходимо эффективно нею управлять. Решение этой проблемы, по мнению И.А. Канушиной, возможно путем построения комплексной системы управления прибылью. Эту систему можно рассматривать как систему управления факторами, влияющими на финансовый результат [1, с. 17].

Анализ теории и практики отечественных и зарубежных организаций по планированию и управлению прибылью позволяет сформулировать следующие условия, обеспечивающие её эффективное управление:

– увеличение объема прибыли до максимальных показателей, соответствующих ресурсному потенциалу организации и рыночным условиям;

– взаимосвязанность системы управления прибылью и системы управления предприятием в целом;

– оптимальное соответствие уровня прибыли и уровня риска;

– высокое качество прибыли;

– достаточный уровень дохода от вложенного капитала;

– формирование оптимального объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с целями развития организации;

– постоянный рост рыночной стоимости бизнеса [2, с. 36].

Управление прибылью многими исследователями трактуется как целенаправленная деятельность, интегрированная в общую стратегию управления организацией и ориентированная на решение как тактических, так и стратегических задач, при этом предусматривающая возможность выбора альтернативных вариантов принятия управленческих решений [1, с. 19]. В целях увеличения прибыли на основе использования различных внутренних резервов фирмы определяется стратегическая направленность системы управления прибылью, заключающаяся в обосновании перспективных направлений деятельности организации на основе комплексного анализа и оценки рыночной конъюнктуры, уровня полученной и планируемой прибыли, а также возможностей управления прибылью.

Под резервами роста прибыли понимаются количественные возможности её увеличения: за счет увеличения объемов продаж; снижения себестоимости производства и реализации продукции; за счет улучшения структуры продукции; также за счет экономии и рационального использования средств на оплату труда персонала; за счет внедрения научно-технического прогресса, приводящего к повышению производительности труда [3, с. 64]. Резервами роста экономической прибыли являются: увеличение чистой прибыли в результате расширения доли рынка, эффективность производства, оптимальное ценообразование, повышение качества продукции, увеличение использования факторов, которые положительно влияют на прибыль [3, с. 61].

Исследователи также выделяют понятие «комплексных резервов». Считается, что каждый комплексный резерв включает в себя как минимум два основных элемента, изменение которых имеют разный характер: одни могут вызвать улучшение конечного результата, другие – его ухудшение.

К комплексным резервам относятся следующие резервы:

– резервы увеличения разницы между ценой реализации товара и издержками на его производство (повышение качества продукции связано с производством новых, более совершенных моделей выпускаемой продукции; использование этого резерва приводит к увеличению чистой прибыли на единицу продукции);

– резерв увеличения выпуска продукции и прибыли на единицу продукции (как правило, рост одного фактора опережает снижение другого фактора, но конечный результат увеличивается) [2, с. 40].

Следует отметить, что комплексные резервы являются в основном стратегическими резервами, поскольку их реализация связана с перспективой существования организации, её будущим. Решение об использовании этих резервов и выборе направления их использования, как правило, принимает руководство компании.

Выявление и использование резервов роста прибыли представляет собой важную задачу, решение которой возможно путем совершенствования управления прибылью, в частности, с помощью моделирования факторов: объема производства в натуральном и денежном выражении, структуры затрат в пересчете на соотношение постоянных и переменных затрат [2, с. 38].

Поиск резервов роста прибыли, а также повышение эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов – одна из важнейших задач любой экономической деятельности. На практике эти резервы могут быть выявлены и использованы только на основе тщательного финансово-экономического анализа.

Список использованной литературы

1. Канушина И.А. Качество роста выручки как критерий оценки деятельности предприятия / И.А. Канушина // Сборник научных статей. – М.: Издательский комплекс МГУПП, 2016. – С. 15–20.

2. Толпегина О.А. Анализ прибыли: теория и практика исследования / О.А. Толпегина // Экономический анализ: теория и практика, 2016. – №20. – С. 35–44.

3. Хайруллин А.Г. Управление финансовыми результатами деятельности организации / А.Г. Хайруллин // Экономический анализ: теория и практика, 2016. – №20. – С. 60–66.

РАЗДЕЛ 5
ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ РАЗВИТИЯ
СУБЪЕКТОВ РЫНКА КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

УДК 005.336.1:339.138:658

Гончаренко Майя Александровна

к. э. н., доцент

Гончарова Наталья Александровна

магистрант

Луганский национальный аграрный университет

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ МАРКЕТИНГОВОГО
ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** разработан методический подход к оценке маркетингового потенциала, рассчитана экономическая эффективность от предложенных мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности предприятия, что достигается путем повышения выручки от реализации и за счет снижения затрат.*

***Ключевые слова:** методика, оценка, маркетинг, потенциал, экономическая эффективность, предприятие.*

***Annotation:** the article suggests a methodical approach to the evaluation of marketing potential, calculated the economic efficiency of the proposed measures to improve the marketing activities of enterprise for a certain period, which is achieved by increasing revenues from sales or by reducing costs.*

***Keywords:** methodology, estimation, marketing, potential, economic efficiency, enterprise.*

В условиях ускорения и усложнения процессов, происходящих на рынке, предприятию необходимо вырабатывать качественно новые приемы решения возникающих проблем управленческого и производственного характера. В хозяйственной деятельности постоянно возникают проблемы, обусловленные целесообразностью более полного удовлетворения потребностей существующих и потенциальных покупателей в необходимых товарах.

Хлебокомбинаты сталкиваются с серьезными проблемами, препятствующими их развитию. Это и рост цен на ресурсы, сырье и

материалы, дорогостоящее оборудование, высокий уровень налогообложения и пр.

Общественный институт маркетинга Великобритании определяет маркетинг как «процесс управления, направленный на определение, предвидение и удовлетворение требований потребителя и получении прибыли» [1].

Единой общепризнанной методики по расчету влияния изменений в управлении предприятием на итоговые показатели работы не существует, поскольку на деятельность предприятий различных форм собственности и отраслей хозяйствования и масштабов влияют различные факторы: внешние, внутренние. Важнейшим принципом поддержания эффективности функционирования предприятия является постоянный контроль финансово-экономических показателей с целью обнаружения сигналов о возможном снижении эффективности и своевременным изменением в структуре поведения субъекта хозяйствования на рынке продовольственных товаров и услуг, т.е. адаптация и гибкость в условиях повышенной конкуренции.

Проанализировав исследования по измерению потенциала, функциональных характеристик и маркетинговой деятельности предприятия, разработанные различными авторами, обобщены элементы маркетингового потенциала.

Маркетинговый потенциал (МП) предприятия предлагается рассчитывать по формуле (1):

$$Q_{мп} = Q_{мс} + Q_{ми} + Q_{цс} + Q_{тп} + Q_{цп} + Q_{сп} + Q_{рп} + Q_{ип}, \quad (1)$$

где $Q_{мс}$ – потенциал маркетинговой информационной системы;

$Q_{ми}$ – потенциал маркетинговых исследований;

$Q_{цс}$ – потенциал работы с целевыми группами (сегментация);

$Q_{тп}$ – потенциал товарной политики предприятия;

$Q_{цп}$ – потенциал ценовой политики предприятия;

$Q_{сп}$ – потенциал сбытовой политики предприятия;

$Q_{рп}$ – потенциал политики продвижения продукции предприятия;

$Q_{ип}$ – потенциал имиджевой политики предприятия.

Таким образом, развитие реализация элементов маркетингового потенциала в производственно-хозяйственной деятельности ЗАО «Каменский хлебокомбинат» позволит повысить его экономическую эффективность путем повышения выручки от реализации, а также за счет снижения затрат на производство и реализацию продукции.

Для обеспечения повышения экономической эффективности исследуемого предприятия предлагается выявить уровень реализации

элементов маркетингового потенциала. Применение предложенного научно-методического подхода позволяет проводить своевременную диагностику состояния производственно-сбытовых функций и корректировать направления деятельности с целью повышения экономической эффективности.

На основе проведенных научных исследований по измерению экономического потенциала и его функциональных характеристик, обобщены и выделены производственно-сбытовые функции элементов маркетингового потенциала и их весовые коэффициенты.

В рамках научно-методического подхода проводится оценка реализации как структурных составляющих каждого элемента маркетингового потенциала, так и элемента в целом.

Для определения степени влияния на изменение эффективности деятельности предприятия рассчитывается степень реализации элементов маркетингового потенциала по формуле (2)

$$Q_{mc} = b_{mc1} \cdot j_{mc1} + b_{mc2} \cdot j_{mc2} + b_{mc3} \cdot j_{mc3} + b_{mc4} \cdot j_{mc4} + b_{mc5} \cdot j_{mc5} + b_{mc6} \cdot j_{mc6}, \quad (2)$$

где b_{mc1} , b_{mc2} , b_{mc3} , b_{mc4} , b_{mc5} , b_{mc6} – уровень реализации производственно-сбытовой функции, в баллах;

j_{mc1} , j_{mc2} , j_{mc3} , j_{mc4} , j_{mc5} , j_{mc6} – весовые коэффициенты значимости показателя в структуре элемента маркетингового потенциала.

Аналогично рассчитываются другие элементы маркетингового потенциала.

По результатам проведенных расчетов предлагается определить направления деятельности по повышению эффективности предприятия исходя из статуса элемента маркетингового потенциала.

На основании предложенного методического подхода к оценке маркетингового потенциала и проведенной оценке реализации элементов маркетингового потенциала выявлены направления деятельности ЗАО «Каменский хлебокомбинат», в соответствии с которыми работа проводилась недостаточно или не проводилась совсем, что не позволило предприятию повысить экономическую эффективность, реализовав имеющиеся возможности.

Список использованной литературы

1. Амблер Т. Практический маркетинг / Т. Амблер. – СПб.: Издательство «Питер», 2005. – 400 с.

2. Гончаров В.М. Організація трансформації маркетингової політики на підприємствах: монографія / В.М. Гончаров, О.Ю. Бронська, В.В. Філіппов. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 256 с.

3. Дихтль Е.А. Практический маркетинг: учеб. пос. / Е.А. Дихтль, С.М. Ервин, Х.В. Херагин. – М.: Высшая школа, 2002. – 140 с.

4. Захаров С.В. Научно-методические подходы к выработке рациональной стратегии инновационного развития предприятий: Монография / С.В. Захаров, М.А. Гончаренко, М.Н. Шевченко, Е.В. Гончаров, А.А. Иванов, И.В. Толок, В.И. Чернев / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф., В.Н. Гончарова. – Новочеркасск: Лик, 2017. – 184 с.

5. Метод «Делфи» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.traectoria.ru/glossary/char.1/>

УДК 338.439.5

Князева Ольга Дмитриевна
магистрант

Бублик Марина Борисовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

***Аннотация:** в данной работе рассмотрены понятия «маркетинг», изложенные в научных трудах отечественных и зарубежных ученых экономистов, особенности агромаркетинга, разработано понятие «маркетинг» с учетом специфики АПК.*

***Ключевые слова:** маркетинговая деятельность, предприятия, АПК.*

***Annotation:** in this paper, the concepts of «marketing», outlined in the scientific works of domestic and foreign economists, the features of agromarketing, are considered, the concept of «marketing» is developed with account taken of the specifics of the agroindustrial complex.*

***Keywords:** marketing activity, enterprises, agroindustrial complex.*

Исследованием сущности понятия «маркетинг» занимались многие зарубежные и отечественные ученые, такие как Ф. Котлер, М. Портер, Х. Швальбе, Д. Нортон, В. Мишлер, С.Н. Кулаков, В.Н. Гончаров, Е.П. Голубков, М.Н. Шевченко и многое другие.

Однако, в связи с постоянно меняющейся рыночной средой, исследования в данном направлении являются актуальными и на сегодняшний день.

На данный момент предприятия агропромышленного комплекса как никогда ранее нуждаются в информации по сбыту своей продукции: о конъюнктуре рынка, перспективных сегментах рынка, возможных каналах реализации и т.д. Дать такую информацию и призвана маркетинговая служба. На данный момент ни одно предприятие в системе рыночных отношений не может нормально функционировать без маркетинговой службы на предприятии. Это происходит потому, что потребности людей, как известно, безграничны, а ресурсы предприятия ограничены. К каждому необходим свой индивидуальный подход. Поэтому, в новых условиях выживает то предприятие, которое может наиболее точно выделять и улавливать разнообразие вкусов.

На предприятии маркетинговая деятельность представляет собой творческую и управленческую деятельность, задача которой заключается в развитии рынка товаров, услуг и рабочей силы, путем оценки потребностей потребителей, а также в проведении практических мероприятий для удовлетворения этих потребностей. С помощью маркетинговой деятельности координируются возможности производства и распределение товаров и услуг, а так же определяется, какие шаги необходимо предпринять, чтобы продать товар или услугу конечному потребителю и получить прибыль.

В литературе по маркетингу, на данный момент, насчитывается более 2000 его определений. Каждое из которых, от сжатого до академического, в той или иной мере отражает его назначение, основное содержание и функции.

Российский ученый экономист С.Н. Кулаков так сформулировал суть современного маркетинга: это предпринимательская деятельность, превращающая потребности покупателя в доходы предприятия.

Специалист по маркетингу Ф. Котлер считает, что маркетинг является наукой и искусством изучения, создания и продажи определенной ценности с целью удовлетворения потребностей потребителей и получения прибыли.

Е.П. Голубков считает, что маркетинг согласно его широкому пониманию – это социально-управленческий процесс, посредством которого индивидуумы и группы людей путем создания продуктов и их обмена получают то, в чем они нуждаются.

Дэвид В. Мишлер убеждает, что маркетинг – искусство и наука создания спроса для обеспечения прибыльного роста бизнеса.

В свою очередь, Х. Швальбе определяет маркетинг, как сумму всех действий в рамках политики товарооборота с целью создания, поддержания и расширения рынка.

Все выше приведенные определения, раскрывают сущность самого понятия «маркетинг», но не отображают особенностей маркетинга в АПК.

Агромаркетинг отличается других видов маркетинга. Это определяется особенностями сельского хозяйства, а именно: ролью и значением товара, зависимостью результатов от природных условий, сезонностью производства и получения продуктов, несовпадением рабочего периода и периода производства, разнообразием форм собственности, участием государственных органов в развитии АПК и его отраслей и т.д.

Исходя из всего выше сказанного, можно определить маркетинг в АПК, как процесс создания эффективной деятельности не только на рынке сельскохозяйственной продукции, но и во всех сферах агропромышленного комплекса, с помощью изучения и прогнозирования среды, которая создает условия для производства и реализации конечной продукции, с целью привлечения внимания потребителей, построения с ними долгосрочных отношений, и тем самым увеличения продаж.

В заключение можно сказать, что суть маркетинговой деятельности заключается в удовлетворение потребностей потребителей. Существует огромное количество определений маркетинга, предложенных разными авторами, но на наш взгляд они не учитывают особенности маркетинга в АПК. В результате проведенного анализа, нами было сформулировано понятие «маркетинг», которое в полной мере отображает специфику деятельности предприятий АПК.

Список использованной литературы

1. Басовский Л.Е. Маркетинг: курс лекций / Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 304 с.
2. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования. Теория, методология и практика: учебник / Е.П. Голубков. – Издательство: Дело и сервис, 2008.
3. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг / Издательство: Питер, 2017. – 800 с.

Ковалева Виктория Романовна

магистрант

Мешкова Наталия Львовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

***Аннотация:** В данной статье рассматривается проблема ценообразования на современном рынке. Выделены основные группы показателей, которые влияют на ценовую политику. Представлены некоторые методики ценообразования и происходит анализ примеров различных стратегий ценообразования.*

***Ключевые слова:** проблемы, политика ценообразования, регулирование, стратегия ценообразования, ценовая стратегия, ценообразование, факторы ценообразования.*

***Annotation:** This article deals with the problem of pricing in the modern market. The main groups of indicators that influence the price policy are identified. Some pricing methods are presented and an analysis of examples of different pricing strategies is carried out.*

***Keywords:** problems, pricing policy, regulation, pricing strategy, pricing strategy, pricing, pricing factors.*

Исходя из анализа сложившейся ситуации на рынке, для каждой компании становится главной проблемой оставаться конкурентоспособной. Для достижения данной цели фирмы формируют свои стратегии. Основной стратегией успешной фирмы является стратегия ценообразования.

Перечислим основные существующие стратегии ценообразования:

1. Стратегия высоких цен, или стратегия «снятия сливок».
2. Стратегия средних цен, или нейтральная стратегия ценообразования.
3. Стратегия низких цен.
4. Стратегия «следования за лидером».

Исходя из перечисленных стратегий, важно отметить, что выбирая какую-либо ценообразующую стратегию, фирма должна провести полный анализ своих возможностей [1].

Стратегия снятия сливок.

Сущность данной стратегии заключается в том, что компания получает максимальную прибыль, так называемые «сливки», с реализации своих товаров и/или услуг. И фирма удерживает свои позиции до тех пор, пока у товара и/или услуги не появляется аналогов.

Стратегия средних цен, или нейтральное ценообразование.

Данная стратегия ориентируется на долгосрочную перспективу получения прибыли. На данном рынке нет риска появления новых конкурентов, а старые не ведут агрессивную ценовую политику. Так как на данный рынок не заходят новые конкуренты, вследствие этого потребители приобретают товары и/или услугу по стабильным ценам.

Стратегия низких цен.

Компании, использующие данную стратегию, реализуют свои новые товары и/или услуги по низкой цене, чем добиваются стимулирования спроса на свои товары и/или услуги. Данная стратегия способствует вытеснению конкурентов с рынка и завоеванию рынка или значительной его доли [2].

Стратегия «следования за лидером».

Сущность стратегии заключается в том, что компании ждут, когда компания – лидер, которая является конкурентом, выпустит новый товар по определенной цене. Тогда компании производят свои товары – аналоги и продают их по цене, близкой к фирме – лидеру. При данной стратегии цена может отличаться от цены лидера, но не на много [3].

Изучив стратегии ценообразования, мы понимаем, что это является одним из инструментов конкурентной борьбы компаний. И поэтому важно для каждой компании определить четкие цели и разработать стратегию, чтобы закрепиться на рынке и иметь возможность дальнейшего развития.

Список использованной литературы

1. Дивеева С.А. Эффективность ценообразования как фактор конкурентоспособности предприятия / С.А. Дивеева // Молодой ученый, 2014. – №4.2. – С.121–125.

2. Зайкина К.А. Стратегия ценообразования как инструмент конкурентной борьбы / К.А. Зайкина, Э.С. Насретдинова // Молодой ученый, 2016. – №11. – С. 742–744.

3. Стратегии ценообразования в маркетинге. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/strategii-cenoobrazovanie-marketing-cenovaja-politika-rynok-spros-cel-konkurenty>

Корниенко Елена Олеговна

студент

Научный руководитель: Мешкова Наталья Львовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В ПРЯМОМ МАРКЕТИНГЕ

***Аннотация:** рассмотрение инструмента прямого маркетинга. Социальный медиа маркетинг как способ привлечения покупателей, статистика посещения социальных сетей, представлены инструменты продвижения в социальных медиасетях: написание рекламного текста и обновление контента, преимущества рекламы в социальных сетях перед традиционной рекламой.*

***Ключевые слова:** прямой маркетинг, социальный медиа маркетинг, социальные сети, медиасети, продвижение.*

***Annotation:** consideration of a direct marketing tool. Social Media Marketing as a way of attracting customers, statistics of social networking visits, tools for promotion in social media networks are presented: writing advertising text and updating content, the advantages of advertising in social networks before traditional advertising.*

***Keywords:** direct marketing, social media marketing, social networks, media networks, promotion.*

Прямой маркетинг стал все больше развиваться со стремительным распространением информационных технологий, использование которых является неотъемлемой частью нашей жизни. Поэтому различные предприятия используют их для формирования имиджа и целевой аудитории. Для максимально эффективного формирования взаимодействия с пользователями был разработан SMM. Social media marketing (SMM) – процесс вовлечения покупателей через социальные сети. SMM решает такие задачи как продвижение бренда, повышение лояльности и известности и увеличение посещаемости сайта.

Среди множества социальных сетей предстоит выбрать ту, которая поможет реализации коммуникационной политики предприятия. Для этого необходимо понимать и четко знать, кто ваша целевая аудитория, и в каких социальных сетях она представлена.

Анализ таблицы (табл. 1) показал, что посещение социальных сетей по всему миру и России существенно отличаются. Поэтому для большей эффективности необходимо исследовать статистику посещаемости сетей, популярности и прочие критерии.

Таблица 1 – Численность активных пользователей в месяц (2017 год) [2]

Социальная сеть	Мир (млн)	Россия (млн)
Facebook	2,000	28
Instagram	700	20
Twitter	313	10
ВКонтакте	90	64
Одноклассники	37	36

Существуют следующие инструменты продвижения в медиасетях: создание сообщества организации и/или товара (услуги); использование онлайн приложений (игры и т. п.); ведение корпоративного блога; распространение разнообразного контента; непрерывный контакт с целевой аудиторией; скрытый маркетинг; вирусный маркетинг; сотрудничество с известными личностями. Например, компания «Microsoft» проводила оптимизацию поисковой системы Bing, в качестве основного инструмента продвижения использовалась покупка фанатов в сети Facebook за виртуальные деньги – валюту игры «Farmvill». За одни сутки количество друзей поисковика в сети Facebook возросло на 360%, составив 425 000 пользователей. При оценке данной акции, аналитики признавали, что далеко не каждая традиционная маркетинговая акция может быть столь эффективна.

Главное не забывать, что в первую очередь социальные сети созданы для общения, а не для продвижения товаров или услуг. Необходимо постоянная связь с потребителями, чтобы понимать, чего они хотят и стараться соответствовать их запросам, тогда появится положительное отношение у потребителей, а следом и увеличение продаж.

Следующим шагом будет написание текста, который должен заверить читателя в уникальности предложения и вдохновить на покупку. Важно сделать акцент на преимуществе товаров или услуг.

Для привлечения людей к вашему продукту используйте различный контент, который будет регулярно обновляться и привлекать новых пользователей.

В итоге можно привести ряд преимуществ рекламы в социальных сетях перед традиционной рекламой:

- низкая стоимость;
- подбор целевой аудитории более точный;
- внешние факторы практически не влияют на социальные сети.

Список использованной литературы

1. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 240 с.
2. Global Digital Statshot Q3, 2017 [Электронный ресурс]. – In SlideShare. – Режим доступа: <https://www.slideshare.net/>

УДК 378.094: 659.11

Коршик Людмила Васильевна

к. э. н., доцент

Воловик Анастасия Борисовна

магистрант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

МОДЕЛЬ РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ ДЛЯ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

***Аннотация:** данная статья посвящена вопросам изучения процесса разработки рекламной кампании для высшего учебного заведения. Раскрыто сущность понятий «рекламная кампания ВУЗа» и «рынок образовательных услуг». В работе предложена модель построения и реализации рекламной кампании с учётом основных научных принципов.*

***Ключевые слова:** рекламная кампания, этапы разработки рекламной кампании, образовательные услуги, рынок образовательных услуг.*

***Annotation:** this article is devoted to the study of the process of developing an advertising campaign for a higher education institution. The essence of the concepts «advertising campaign of the university» and «market of educational services» is revealed. In the work the model of construction and realization of an advertising campaign in view of the basic scientific principles is offered.*

***Keywords:** advertising campaign, stages of development of advertising campaign, educational services, market of educational services.*

Актуальность выбранной тематики обусловлена обострением конкурентной борьбы между высшими учебными заведениями, которая была спровоцирована совокупностью факторов, основными среди которых можно выделить увеличение количества ВУЗов, уменьшение количества потенциальных абитуриентов, изменение восприятия и поведения потребителей, необходимость систематического обновления знаний и повышения квалификации.

Для привлечения клиентов в сфере образования стало необходимым разработка и реализация рекламной кампании. Она позволяет определить участников воздействия, чётко обозначить основные направления продвижения, сформулировать последовательность рекламных действий. Создание рекламной кампании – существенное преимущество, которое повышает эффективность деятельности ВУЗа.

Цель данной статьи – изучение специфики разработки рекламной кампании ВУЗа

Задачи статьи заключаются в следующем:

- раскрыть сущность понятия «рынок образовательных услуг» и «рекламная кампания»;
- изучить этапы построения рекламной кампании ВУЗа;
- построить модель процесса разработки рекламной кампании ВУЗа.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время образование динамично развивается и подчиняется принципам и механизмам рыночных отношений. Рынок образовательных услуг – это взаимодействие спроса на образовательные услуги со стороны отдельных хозяйствующих субъектов – граждан, организаций, государства, и предложений со стороны различных образовательных учреждений, в условиях конкуренции между государственными и частными высшими учебными заведениями, с предоставлением возможности выбора образовательной услуги по приемлемой для каждого потребителя цене [1, с. 4].

Главная особенность современного рынка образования – высокая конкуренция, которая связана с постоянным увеличением предложения образовательных услуг на рынке и коммерциализацией образования. В сложившихся условиях разработка и реализация рекламной кампании является неотъемлемой составляющей продвижения ВУЗа.

Рекламная кампания является своеобразной тактикой действий рекламной деятельности.

Например, по мнению И.М. Синяевой: «Рекламная кампания – это комплекс рекламных мероприятий, объединенных целью

(целями), для реализации маркетинговой стратегии рекламодателя путем побуждения заданного круга потребителей к действию с помощью рекламных обращений» [4, с. 125].

М.В. Мохова предлагает следующее определение: «Рекламная кампания – это совокупность рекламных мероприятий, объединенных одной целью, и одновременно основной инструмент реализации фирмой рекламной стратегии» [2, с. 97].

Разработка рекламной кампании ВУЗа – процесс по созданию комплекса специализированных рекламных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей. Процесс построения и осуществления рекламной стратегии можно продемонстрировать в виде модели (рис. 1).



Рис. 1 – Модель процесса разработки рекламной кампании ВУЗы

Первый этап начинается с исследования рынка. Важно проводить систематический мониторинг рынка образовательных услуг, акцентируя внимание на специфику проведения рекламных кампаний конкурентов. Это позволит проанализировать сильные и слабые стороны рекламной стратегии и сконцентрироваться на конкурирующих преимуществах. Действия ВУЗов-конкурентов часто предопределяет как существующую, так и перспективную рекламную стратегию.

Второй этап – установление целевой аудитории. Целевая аудитория представляет совокупность индивидуумов, на которых ориентировано рекламное обращение, которые не всегда сами входят в число клиентов образовательных услуг, но имеют возможность оказывать влияние на решения потенциальных потребителей.

Целевая аудитория ВУЗа классифицируется на три группы:

- потенциальные потребители (абитуриенты и старшеклассники) направлений подготовки бакалавриата;
- их родители, выступающие в роли спонсоров;
- представители социально-активного населения, как потенциальные клиенты направлений подготовки магистратура, аспирантуры и дополнительных программ подготовки.

Принимая решение о выборе того или иного учебного учреждения, каждая целевая группа руководствуется разными мотивами. Для потенциальных студентов существенное значение имеет не только получение качественных знаний и практических навыков в определённой сфере деятельности; возможность трудоустройства по специальности после завершения обучения, но и организация социокультурной деятельности ВУЗа (участие в научных конференциях, в спортивных и творческих мероприятиях). Для родителей преимущественно решающую роль играет адекватная политика ценообразования на образовательные услуги.

Учитывая особенности каждой из перечисленных групп целевой аудитории, их восприятие и поведенческую реакцию, формируется концепция рекламной стратегии. Под концепцией подразумевается своеобразная формулировка того, как будет представлена данная услуга целевой аудитории. Следует отметить, что на данном этапе определяются отличительные преимущества, позволяющие «отвоевывать у конкурентов» потенциальных потребителей услуг, прорабатывается позиционирование услуг [3, с. 9]. Концепция должна отличаться от предложенных рынком, быть неординарной, даже уникальной в своём роде, чтобы привлечь внимание целевой аудитории.

Чаще всего формула уникального предложения = айстоппер + чёткая выгода + узнаваемость. Айстоппер – яркий, неординарный, выделяющийся элемент, привлекающий внимание, останавливающий взгляд, – не равен логотипу. Чаще всего – это анимации, характеризующие особенности образовательного учреждения.

Важным этапом при разработке рекламной кампании является выбор средства продвижения рекламы. В качестве традиционных способов реализации рекламной стратегии выступают размещение печатной и текстовой рекламы в СМИ; распространение рекламной

полиграфии; наружная реклама; билборды; телевизионная и радиореклама.

Сейчас огромную роль в рекламе ВУЗа играют социальные сети (Facebook, Twitter, VK, Instagram), поскольку большинство людей (особенно молодёжи) проводят своё свободное время именно там. Благодаря разнообразию сетевых групп и сообществ по интересам в социальных сетях, обнаружить свою целевую аудиторию и целенаправленно воздействовать на неё становится гораздо проще. К тому же реклама в соцсетях имеет и другие преимущества: оперативность донесения рекламного сообщения, экономия средств, быстрая обратная реакция.

При оценке эффективности важно учитывать, что нет однозначной зависимости объема продаж от каждого (или по отдельности взятого) элемента маркетинговых коммуникаций (будь то выставочная деятельность или связи с общественностью), в большей степени они обеспечивают общий результат. Тем самым подтверждается необходимость продуманной, четко организованной коммуникационной деятельности в целом, когда оптимально учитываются ресурсы каждого элемента маркетинговых коммуникаций [6, с. 74].

Следующий этап разработки – планирование ресурсов (финансовых, трудовых, временных). Относительно финансовой составляющей, бюджет рекламной стратегии ВУЗа должен определяться комплексно (учитывая прочие финансируемые затраты) и в рамках стратегии развития учреждения в целом. Необходимо назначить квалифицированных специалистов, которые будут участвовать в процессе разработки и реализации рекламных стратегий, возможно привлечение лиц со стороны: студентов ВУЗа, спонсоров, выпускников.

Реализация рекламной кампании – шестой этап. При осуществлении рекламной кампании необходимо учитывать такие факторы:

– пики продаж – временные периоды, когда на образовательные услуги наблюдается наибольший спрос (весна/лето, сезон поступления в ВУЗы);

– место осуществления – рекламные мероприятия должны осуществляться в местах, где наибольшая концентрация целевой аудитории (тематические сайты, школы, колледжи, кинотеатры).

На завершающем этапе необходимо определить эффективность разработанной рекламной кампании. Она состоит из двух составляющих: экономической и коммуникативной. Экономическая эффективность связана с увеличением прибыли учреждения за счёт

привлечения новых клиентов образовательных услуг. Сложность её определения заключается в том, что не всегда возможно определить, что именно могло повлиять на увеличение объёмов продаж услуг: рекламная кампания или другие факторы.

Коммуникативная эффективность рекламной кампании направлена на увеличение узнаваемости ВУЗа, повышение лояльности потребителей (рост количества обращений на получение второго образования, продолжение обучения в магистратуре и аспирантуре); создание положительного имиджа для привлечения потенциальных студентов. Условием формирования имиджа ВУЗа является прямой (задействование выпускников ВУЗа в процесс производства и повседневной жизни людей) и не прямой (через коммуникативную деятельность, СМИ) пути нахождения информации о престижности заведения [5].

В качестве методов исследования коммуникативной эффективности чаще всего используются социологические опросы, тесты на запоминание, опросы на выявление мнений и отношения.

Постоянный контроль над качеством выполнения каждого этапа построения рекламной стратегии, осуществляющийся в виде обратной связи способствует, является важным условием её эффективной реализации.

Разработка и реализация рекламной кампании ВУЗа основывается на принципах гибкости, системности и комплексности. Она должна подчиняться принципу единства целей и задач (кампания должна соответствовать общей концепции деятельности ВУЗа, а не противоречить ей); обладать гибкостью (способность оперативно адаптироваться в случае возникновения непредвидимых обстоятельств или изменения задач ВУЗа); иметь определённую последовательность, что выражается в соответствии принятых решений обозначенным ранее целям и задачам.

Выводы. Рынок образовательных услуг – конкурентная среда, в которой функционируют механизмы рынка. Для создания положительного имиджа и привлечения потенциальных клиентов данных услуг необходимо разрабатывать рекламную стратегию.

Рекламная кампания ВУЗа должна соответствовать единству целей и задач деятельности учреждения, отвечать выбранной общей стратегии, что даст возможность сформировать единый образ учебного заведения.

Процесс разработки рекламной кампании – сложный, многогранный процесс, который состоит из таких составляющих: исследование рынка, определение целевой аудитории, разработка концепции, выбор средства продвижения, планирование ресурсов,

реализация рекламной стратегии и оценка её эффективности. Систематический контроль каждого этапа рекламной кампании способствует её эффективности.

Увеличение экономической и коммуникативной эффективности рекламной кампании влияет на рост стоимости нематериальных активов, в состав которых входят имидж, репутация ВУЗа. Создание положительного имиджа – ключевой компонент привлекательности ВУЗа.

Список использованной литературы

1 Загайнова А.А. Основные проблемы рынка образовательных услуг в современной России / А.А. Загайнова // Научный журнал КубГАУ. – 2016. – №91(07). – С. 1–10.

2. Мохова М.В. Коммуникативная сущность рекламных кампаний / М.В. Мохова // Современная экономика: проблемы и решения. – М., 2010. – №7. – 9 с.

3. Муравьев В.Б. Разработка рекламной стратегии вуза в современных экономических условиях: автореф. дис. ...канд. экон. наук: спец. 08.00.05. / В.Б. Муравьев. – М., 2011. – 17 с.

4. Синяева И.М. Паблик рилейшнз в коммерческой деятельности: учебник для ВУЗов / И.М. Синяева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 414 с.

5. Скрипкина А.В. Стратегия и механизмы формирования имиджа ВУЗов социокультурной сферы // автореф. дисс. ... д-ра пед. наук. – Ставрополь, 2012. – 44 с.

6. Яшева Г.А. Планирование рекламной кампании на основе оптимизационных моделей / Г.А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2011. – №3. – С. 74–79.

Кузьменко Ольга Александровна

магистрант

Мешкова Наталия Львовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЯХ

***Аннотация:** Статья посвящена возможностям использования социальных сетей в маркетинговых коммуникациях. Были выделены основные направления эффективного использования социальных сетей и показаны преимущества данных инструментов.*

***Ключевые слова:** интернет, социальные сети, маркетинговые коммуникации, маркетинг.*

***Annotation:** The article is devoted to the possibilities of using social networks in marketing communications. The main directions of effective use of social networks were highlighted and the advantages of these tools were shown.*

***Keywords:** Internet, social networks, marketing communications, marketing.*

За последние десятилетия окружающий нас мир изменился. В современном мире потребители погружены в огромное количество товаров и их марок. Предприятия до нынешних времен успешно пользовались традиционными методами маркетинговых коммуникаций. Однако теперь, внимание потребителей перешло в другое пространство, благодаря интернет технологиям.

Покупатель, выбирая товар либо услугу, выбирает тот товар или услугу, которые, по его мнению, произведены лучшим предприятием. Это называется лояльностью, и предприятие должно стремиться сформировать лояльность основных клиентов и аудитории [2].

Таким образом, у компании складывается положительная репутация и формируется лояльность целевой группы потребителей. Все это достигается с помощью разработки и осуществления стратегии продвижения или коммуникационной политики предприятия. Коммуникационная политика в сфере маркетинга реализуется с помощью прямого маркетинга, рекламы, личных продаж, стимулирования сбыта и связей с общественностью [3].

Наиболее распространенные методы реализации прямого маркетинга [1]:

1. Прямой маркетинг с использованием баз данных.

База данных – это информационная модель, позволяющая упорядоченно хранить данные о группе объектов, обладающих одинаковым набором свойств.

2. Прямой маркетинг по почте.

Суть прямого маркетинга по почте состоит в том, что потенциальным клиентам приходит рассылка на почтовый ящик

3. Маркетинг по каталогу.

4. Телефонный маркетинг.

5. Телемаркетинг.

6. Маркетинг с использованием Интернета.

Выбор социальной сети – важный вопрос при реализации коммуникационной политики предприятия.

Рейтинг популярности социальных сетей в России 2017 [4]:

На пятом месте в России по популярности находится социальная сеть Twitter.

Instagramm занимает четвертую строчку рейтинга. Одноклассники занимают третью позицию рейтинга. Особенность является то, что социальной сетью пользуются преимущественно возрастная аудитория, которая пришла в эту сеть в самом начале после её открытия и так здесь и осталась.

Facebook на второй строчке рейтинга.

Возглавляет топ социальных сетей в России 2017 года социальная сеть «ВКонтакте».

Самые распространенные инструменты продвижения в социальных сетях:

1. Привлечение известной личности в корпоративный блог.

2. Использование интерактивных приложений (игры и т. п.).

3. Вирусный маркетинг. Данный инструмент маркетинга представляет собой стратегию, с помощью которой, товар, услуга либо реклама максимально влияют на потребителя.

4. Скрытый маркетинг.

5. Ведение корпоративного блога. Общение с представителями целевой аудитории на форумах.

6. Распространение аудиоконтента, видеоконтента

У рекламы с помощью социальных сетей есть огромное количество преимуществ, по сравнению с обычной рекламой. А именно: низкая стоимость, широкий охват аудитории, популярность ежедневно растет, быстрая обратная связь, реклама выглядит не такой навязчивой, в результате чего появляется доверие. Экономическая

ситуация политическая ситуация никак не влияет на данный вид маркетинговых коммуникаций.

Список использованной литературы

1. Калюжнова Н.Я. – под ред. Маркетинг: общий курс: учеб. пос. для студентов ВУЗов. / Н.Я. Калюжнова, А.Я. Якобсон. – М.: Омега-Л, 2010. – 476 с.
2. Матвеева В.А. Механизм воздействия на спонтанные покупки / В.А. Матвеева, А.И. Баранова, И.А. Кулинич // Молодой ученый, 2011. – №5. Т.1. – С. 200–203.
3. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Дамир Халилов. – 2-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 240 с.
4. Яковлев А.А. Веб-аналитика: основы, секреты, трюки / А.А. Яковлев, А.А. Довжиков. – СПб.: БХВ-Петербург, 2010. – 272 с.

УДК 339.138

Мешкова Анастасия Анатольевна

студент

Мешкова Наталия Львовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются основные проблемы формирования товарной политики предприятия.

Ключевые слова: концепция, товарная политика, товарный ассортимент, товаропоток, позиционирование.

Abstract: the article discusses the main problems of the formation of the commodity policy of the enterprise.

Keyword: concept, product policy, product assortment, product flow, positioning.

Определить эффективность товарной политики является основой деятельности предприятия, источником его доходов, перспективой дальнейшего функционирования и развития.

В посткризисный период, в условиях сильной конкуренции именно свойства и характеристики товара определяют направления рыночной и всей производственной политики предприятия.

Все мероприятия, которые связаны с товаром, то есть его создание, производство и совершенствование, реализация на рынках, разработка рекламных мероприятий, а также снятие товара с производства, занимают центральное место во всей деятельности товаропроизводителя и являются составляющим его товарной политики [2].

Именно товарная политика имеет большое значение в выполнении коммерческой и маркетинговой деятельности предприятия на одном из рынков. С маркетинговой стороны – являются действия, направлены на обеспечение потребителей товарами и услугами предприятия, а коммерческий аспект – это достижение экономической эффективности деятельности предприятия при осуществлении сбыта и закупок продукции.

Большая часть проблем товарной политики предприятия чаще всего неструктурированные, неопределенные и не прогнозируемые заранее. Довольно часто они имеют несколько вариантов решения. Поэтому важным является оперативная разработка альтернативных решений проблем и высокопрофессиональный анализ данных. Правильно определенная товарная политика позволяет не только оптимизировать процесс обновления и формирования ассортимента, но и выступает для руководства определенным ориентиром общего направления действий.

На сегодня можно выделить такие основные проблемы формирования товарной политики как: создание и производство товаров-новинок и услуг, позиционирование товаров, обеспечение качественного сервиса и надлежащего уровня качества формирования оптимального товарного ассортимента.

Далее рассмотрим подробнее сущность каждой из проблем. Качество продукции всегда было и есть важной рыночной характеристикой товара. Начинается это с последних десятилетий XX в. начал наблюдаться значительный рост значения качества в жизни человека. Для 80% покупателей качество стало важнее его цены. [1]. К большому сожалению, на сегодняшний день высокая цена на товар еще не является свидетельством того, что данный товар высокого качества. Если же говорить о товарах с низкой ценой, то здесь следует отметить то, что в низком ценовом сегменте более жесткая конкуренция, которая в основном приводит к борьбе за количество, а не за качество продукции. Поэтому проблема несоответствия цены и качества является актуальной.

Фундаментальной основой для формирования ассортимента является ассортиментная концепция. В зависимости от формирования ассортимента продукции может осуществляться различными

методами. Основным критерием оптимальности товарного ассортимента является максимальное удовлетворение потребностей покупателей при преимущественно эффективном использовании собственных ресурсов для изготовления товара с максимально возможными низкими издержками. Кроме того должен быть организован постоянный контроль над поведением товара на рынке, то есть за его жизненным циклом. Одной из концепций, решающей проблемы формирования и оптимизации ассортимента, является организация и эффективное взаимодействие производителя с оптовым и розничными торговыми представителями, которое позволит оптимизировать товаропоток от производителя к потребителю. Предложенная концепция получила название «категоричный менеджмент». В применении с этой концепцией, при формировании товарной категории учитываются такие показатели как: объем продаж и опрос потребителей.

Кроме того важной проблемой остаётся определение степени новизны товара, поскольку это непосредственно влияет на цену товара. В настоящее время отсутствует шкала оценки рыночной новизны товара, при помощи которой можно было бы оценить и измерить уровень адаптации нового товара к рыночным изменениям.

Что касается проблемы позиционирования товаров, то здесь следует отметить, что основными моментами, которые требуют внимания являются: несформированность определенного уникального образа в создании потребителей, чрезмерное увлечение новыми товарами, которые позиционируются на одну целевую категорию. Данная ситуация чаще всего приводит к уничтожению одного товара другим, появляется проблема позиционирования бренда, вообще ключевым моментом его создания, а так же управления системой брендов [2]. Требуется так же отметить, что для большинства товаров присуща тенденция существенного сокращения жизненного цикла. Следовательно, именно анализ жизненного цикла товара, позволяет вносить изменения в процесс формирования товарной, сбытовой политики, ценовой. В свою очередь это влияет на характер и долговечность жизненного цикла товара.

Еще одним из немало важных аспектов является сервис, который представляет собой система обслуживания, что позволяет потребителю выбрать для себя оптимальный вариант покупки товара и время его приобретения. На данный момент производители предлагают нам широкий выбор одних и тех же товаров, по одинаковым ценам. Следовательно, конкурировать они могут за счет более широкого сервиса. Регулярный контроль над потребностями потребителей, услугами и товарами, которые предлагают конкуренты,

соотношением доходов и стоимости сервиса поможет сформировать систему качественного и эффективного сервиса [3].

Утверждая вышеизложенное, следует сказать, что основными направлениями при формировании товарной политики являются: качество товара, ассортимент, стратегии товарной инновации, позиционирование, жизненный цикл товара и сервис. В указанных аспектах и стратегиях, необходимо учитывать современные тенденции, которые характеризуют развитие товарного рынка.

Список использованной литературы

1. Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия / Г. Шмален // Финансы и Статистика. – М., 2006. – С. 58-64.
2. Ткаченко Н. Проблемы формирования маркетинговой товарной политики предприятия / Н. Ткаченко // Маркетинг и реклама, 2007. – №1. – С.16–19.
3. Илляшенко С.М. Товарная инновационная политика: учебник / С.М. Илляшенко. – М.: Универсальная книга, 2007. – 281 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Прогресс, 2007. – 240 с.

УДК 658.8:659

Мирючник Руслан Витальевич

магистрант

Ружинская Инна Витальевна

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РАЗРАБОТКЕ МАРКЕТИНГОВОЙ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** авторами рассмотрены теоретические аспекты разработки маркетинговой коммуникационной политики предприятия. Указаны значимость различных инструментов маркетинговых коммуникаций на рынках и предпосылки, влияющие на маркетинговую коммуникационную деятельность предприятия.*

***Ключевые слова:** маркетинговая коммуникация, маркетинговая коммуникационная политика, инструменты маркетинговых коммуникаций, рынок.*

***Annotation:** the authors considers theoretical aspects of development of the marketing communication policy of the enterprise. The importance of various tools of marketing communications in the markets and the prerequisites that affect the marketing communication of the enterprise are indicated.*

***Keywords:** marketing communication, marketing communication policy, marketing communications tools, market.*

Рыночные условия хозяйствования определяют информацию и договорные отношения основными атрибутами ведения бизнеса. Информационное сопровождение ведения бизнеса формирует открытую систему коммуникаций предприятия, на основе которой складывается среда функционирования предприятия, когда персонал предприятия взаимодействует с поставщиками, потребителями, посредниками, партнерами. Система построения таких взаимоотношений определяется коммуникативной политикой предприятия, разработка и управление которой является трудоемким и актуальным в рыночных условиях процессом.

Существенный вклад в исследование маркетинговой коммуникационной политики и проблемы разработки маркетинговой коммуникационной политики сделали такие ученые: М.В. Афанасьев, О.А. Басковская, Дж. Бернет, О.М. Голубкова, Т.М. Ковальчук, Ф. Котлер, М. Мескон, Х. Майкл, М.А. Окландер, Т.А. Примак, Е.В. Ромат, Д.Е. Хруцкий и другие.

По мнению Ф. Котлера маркетинговые коммуникации – это поддержание взаимоотношений с потребителями и прочими контактными аудиториями одновременно с обратной связью [2].

Общая система маркетинговых коммуникаций предприятия представляет собой совокупность инструментов, использующихся для достижения маркетинговых целей [1].

На структуру комплекса продвижения влияет множество факторов, таких как этап жизненного цикла товара, степень готовности покупателей к покупке, тип продукта или рынка. Последний фактор, в частности, заслуживает особого внимания при разработке комплекса продвижения предприятия, где, как показывают исследования, на первый план выходят личная продажа и стимулирование сбыта, а реклама имеет низкую относительную важность.

Т.А. Примак определяет маркетинговую политику коммуникаций как перспективный курс действий предприятия, направленный на обеспечение взаимодействия со всеми субъектами маркетинговой системы на основе обоснованной стратегии

использование комплекса маркетинговых коммуникаций с целью удовлетворения потребностей потребителей и получение прибыли [3].

Современный маркетинг, как методология ведения бизнеса, требует от предприятий просмотра коммуникационных мероприятий в сторону персонализации и установления взаимовыгодных отношений с потребителями и контрагентами. Тенденции развития рынка указывают на то, что массовый (традиционный) маркетинг все реже используется предприятиями, зато происходит переход к специализированному маркетингу, который ускоряется вследствие стремительного развития компьютерных и информационных технологий.

Следует отметить, что значимость различных инструментов маркетинговых коммуникаций на потребительском и промышленном рынках разная: в то время, как в процессе продвижения товаров широкого потребления реклама и стимулирования сбыта играют ключевую роль во время продвижения товаров производственно-технического назначения, они уступают персональной продаже.

Предпосылками, влияющими на маркетинговую коммуникационную деятельность предприятий, являются, с одной стороны, тенденции отечественного коммуникационного рынка и, с другой стороны, развитие промышленности и специфические особенности деятельности предприятий каждой отдельной отрасли.

Состояние отечественных предприятий характеризуется консерватизмом, сосредоточением усилий на сбытовой политике и использованием традиционных методов продвижения продукции, которые со временем теряют свою эффективность и становятся менее действенными. Непременным условием успешной деятельности предприятия является использование рыночных возможностей отрасли и построения долговременных коммерческих отношений с предприятиями-потребителями, требует постоянного мониторинга новейших тенденций коммуникационного рынка.

Целями реализации проектов предприятия в рамках коммуникационной политики являются:

- предоставление необходимой информации;
- создание и поддержание положительного имиджа предприятия;
- формирование положительного отношения к предприятию и его деятельности;
- напоминание партнерам и постоянным клиентам о существовании предприятия на рынке [4].

Для достижения целей, представленных выше, предприятие должно стремиться к использованию наиболее эффективного и приемлемого для себя сочетания коммуникаций.

Таким образом, опыт разработки и реализации проектов в рамках коммуникационной политики предполагает определение экономической эффективности. При этом проводится оценка отношения потребителей к проектам в целом, соотношения между расходами на комплексе коммуникаций и приростом доходов от его реализации. Кроме того, оперативный учет поступающей от получателей коммуникационных обращений информации позволяет быстро реагировать на построения целевых аудиторий и выявить необходимые коррективы на любом этапе разработки проектов в рамках коммуникационной политики.

Список использованной литературы

1. Басковская О.А. Маркетинг / О.А. Басковская. – М.: Инфра-М, 2015. – 304 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Ф. Котлер. – пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
3. Примак Т.А. Маркетинг: учеб. пос., 2-е изд. перераб. и доп. / А.Т. Примак. – К.: МАУП, 2014. – 228 с.
4. Хруцкий Д.Е. Современный маркетинг / Д.Е. Хруцкий. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 560 с.

УДК 65.012

Некипелова Карина Александровна
магистрант

Коршик Людмила Васильевна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ КАК ПРОЦЕСС ЭФФЕКТИВНОГО ВЫХОДА НОВОГО ТОВАРА НА РЫНОК

***Аннотация:** актуальность темы статьи обусловлена тем, что разработка, выпуск и эффективное продвижение товара, на сегодняшний день является для компаний конкурентным преимуществом, а так же возможностью быть ближе к своим потенциальными покупателями. Разработка программы продвижения нового товара на рынок является дополнительным инструментом для эффективного выхода товара на рынок.*

Ключевые слова: *новый товар, программа продвижения, конкурентные преимущества, маркетинговая среда, потребители.*

Annotation: *the relevance of the topic of the article is due to the fact that the development, production and effective promotion of goods, today is a competitive advantage for companies, as well as the opportunity to be closer to their potential buyers. The development of a program to promote a new product to the market is an additional tool for the effective entry of goods into the market.*

Keywords: *new product, delivery program, benefits agree, marketing environment, consumer.*

Выход на рынок нового товара, создает у потребителя определенное мнение о нем. Но это мнение не всегда отвечает тем характерным особенностям и преимуществам, которые были заложены производителем. Причиной этому может служить тот факт, что потребители не имеют должной информации, чтобы разобраться в достоинствах продукта. Поэтому для того чтобы мнение о товаре формировались в необходимом направлении, нужно использовать коммуникации с рынком.

Процессом управления товаром является процесс создания требуемого для компании и четко спроектированного впечатления, грамотно разработанная программа продвижения служит инструментом трансформации нового товара.

На наш взгляд, разработка программы продвижения нового товара является дополнительным инструментом для эффективного выхода товара на рынок.

Разработка программы продвижения – это согласованный план действий, предназначенный для эффективного применения всех инструментов маркетинга и контроля над реализацией методов и приемов выхода товара на рынок [1].

В связи с непостоянной маркетинговой средой практически невозможно справиться без маркетинговых программ и моделей, в частности, если ставится задача рационального применения ресурсов компании.

В связи с этим любая компания, которая связана с реализацией, производством, и продвижением нового товара на рынок, должна иметь ряд преимуществ, будь это новые технологии успешных продаж.

Разработка, выпуск и эффективное продвижение товара, на сегодняшний день является для компаний конкурентным преимуществом, а так же возможностью быть ближе к своим

потенциальными покупателями. В этом и заключается актуальность разработки программы продвижения нового товара на рынок.

Разработка программы продвижения осуществляется в несколько этапов.

Первым этапом разработки программы продвижения является анализ маркетинговой среды компании. В результате анализа компания получит информацию по таким направлениям как:

- масштаб целевой аудитории, её особенности, конкуренты, посредники и т. д.;

- анализ деятельности компании;

- объем бюджета на продвижение.

Анализ маркетинговой среды дает возможность миновать ошибочных решений, станет главным для разрабатываемых мероприятий по продвижению и повысит их эффективность. На втором этапе необходимо установить цели продвижения. Третий этап – определение целевой аудитории. Данный этап имеет существенное значение, потому как группы потребителей имеют отличие между собой. Для каждой группы нужно разработать собственное информационное обращение, ориентируясь на качества, которые для них больше всего важны.

Четвертый этап – определение содержания и формы сообщения. Необходимо сформулировать уникальное торговое предложение, для этого требуется сопоставить характеристики нового товара с характеристиками товаров конкурентов и подчеркнуть немаловажную для потребителей и несуществующую у конкурентов.

Пятый этап – определение способов продвижения и оптимальных каналов коммуникации.

Шестой этап – разработка плана проведения мероприятий по продвижению. Составить развернутый план действий с указанием сроков проведения.

Седьмой этап – определение бюджета программы. Бюджет расходов – сумма выделенных средств на все виды деятельности по продвижению товара.

Заключительный этап – контроль программы продвижения и оценка её эффективности. Система контроля позволяет:

- своевременно внести изменения;

- устранить выявленные в ходе реализации программы ошибки;

- подготовить предложения по совершенствованию программы продвижения в будущем.

Следовательно, разработка плана действий по продвижению товара для компании с одной стороны – точное и всестороннее исследование рынка, спроса, потребностей потребителей, с другой –

формирование информационно-методологической базы для более активного влияния на рынок и на имеющий спрос, на формирование потребностей и потребительских предпочтений.

Разработка программы продвижения нового товара дает возможность компании координировать всю деятельность, оптимизировать свою хозяйственную деятельность, направляя её на информационно-методологическое обеспечение удовлетворения нужд и потребностей потребителей посредством обмена ценностями.

Список использованной литературы

1. Душкина М.Р. PR и продвижение в маркетинге: коммуникации и воздействие, технологии и психология / М.Р. Душкина. – СПб.: Питер, 2016. – 560 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 597 с.
3. Липчук В.В. Маркетинговый анализ / В.В. Липчук. – К.: Академвидав, 2008. – 187 с.

УДК [339.133:659.1] – 043.2

Олейник Анна Руслановна
студент

Ружинская Инна Витальевна
старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ СПРОС

***Аннотация:** автором рассмотрено влияния рекламных сообщений на формирование потребительского спроса на продукт (услугу) с целью более прибыльного ведения бизнеса.*

***Ключевые слова:** реклама, спрос, рынок, потребитель, сегмент, цена.*

***Annotation:** the author examined the influence of advertising messages on the formation of consumer demand for a product (service) for the purpose of more profitable business.*

***Keywords:** advertising, demand, market, consumer, segment, price.*

В настоящее время нет комплексных исследований по вопросам формирования и активизации потребительского спроса на отечественном рынке товаров народного потребления. Более того, анализ имеющихся на данный момент научных разработок, прежде

всего исследования в сфере рекламы как механизма активизации потребительского спроса в современной экономике, позволяет утверждать, что ряд вопросов, является практически неизученным, что в свою очередь предоставляет большое поле деятельности для исследования.

Целью данной работы является анализ влияния рекламы на формирование потребительского спроса.

Реклама – наиболее значимый элемент коммуникационного комплекса. Она оказывает существенное потенциальное влияние на все остальные элементы этого комплекса (может привлекать широкие массы людей) и является самой дорогой. Как свидетельствует мировая практика, реклама приобретает максимальную эффективность только в комплексе маркетинга. Она является органичной частью маркетинговых коммуникаций [2, с.113].

Для формирования определенного типа потребительского спроса маркетологами используются соответствующие рекламные сообщения.

Увеличение спроса на сегменты рынка. Если маркетинговый план требует увеличения продаж среди определенного типа потребителей, таких как женщины, пожилые люди, матери или другие целевые группы, реклама может увеличить спрос на этих покупателей. Продажа того же продукта по той же цене, по которой оно всегда продавалось, может увеличить спрос среди нового сегмента потребителей. Реклама в различных медиа, таких как женский журнал, а не на телевидении, позволяет ориентироваться на определенную аудиторию [4, с.57].

Временное увеличение продаж. Если нужно быстро вливать деньги или быстро ликвидировать активы, чтобы освободить место для новых продуктов, необходимо рекламировать предложения, чувствительные к времени. Например, если есть товары для продажи, сообщения должны включать дату окончания продажи, чтобы создать чувство безотлагательности среди покупателей. Покупатели, которые, возможно, ждали месяц или больше, чтобы купить товар, могут прийти в магазин для покупки на этой неделе, если это единственный раз, они могут воспользоваться преимуществами экономии или другим предложением.

Увеличение удельного спроса на продукцию. Если есть широкая линейка продуктов, лучше рекламировать свой бизнес, а не конкретные товары или услуги, тогда есть возможность увеличить спрос на определенный товар с рекламой. Например, если продажа конкретного товара замедлена, можно запускать рекламу, ориентированную только на этот конкретный товар, а не на

розничный магазин в целом. Многие производители продуктов предлагают рекламный план, оплачивая часть своей рекламы, если рекламируют свои конкретные продукты, используя свой логотип в сообщении [1, с.554].

Уменьшение продаж. Если реклама не принесла ожидаемого эффекта, необходимо уменьшить спрос на продукты или услуги. Например, если реклама наносит ущерб бренду, можно потерять постоянных клиентов, которые считают, что они приобретают уникальный продукт. Если обувная компания с репутацией по продаже дорогостоящей передовой обуви для спортсменов проводит рекламную кампанию, ориентированную на пожилых людей, её постоянная клиентская база может начать рассматривать обувь компании как продукт для «стариков» и искать альтернативу. Лучшей стратегией для этой компании было бы создание новой линии обуви, которая продавалась под другим наименованием, чтобы не повредить оригинальный бренд [3, с.69].

Каким бы уникальным не был товар, объем его продажи зависит от четкости его образа, планирования и стимулирования сбыта, в частности рекламы, которая является целеустремленным информационным влиянием на потребителя через разные виды средств информации. Задача рекламы – распространение информации о деятельности предприятия, влияние на процесс принятия решения о покупке товара, который освещает рекламными средствами, а также распространения сведений о сервисе – все, что удовлетворяет требования покупателя.

Список используемой литературы

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. 5-е изд. / Ф. Котлер, А. Гари. – М.: Вильямс, 2016. – 752 с.
2. Мазилкина Е.И. Маркетинговые коммуникации: учеб. пос. / Е.И. Мазилкина. – М.: Дашков, 2012. – 256 с.
3. Савчук Г.А. Управление маркетингом на предприятии: учеб. пос. / Г.А. Савчук. – М.: Мокерова, 2014 – 220 с.
4. Шекова Е.Л. Менеджмент и маркетинг: учеб. пос. / Е.Л. Шекова, Г.Л. Тульчинский, В.Н. Евланов. – СПб: Лань, Планета Музыки, 2012. – 160 с.

Печерский Максим Дмитриевич

магистрант

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

СУЩНОСТЬ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье проанализированы технологии рекламного процесса, рассмотрены участники этого процесса, предложены аспекты рекламной деятельности предприятия.*

***Ключевые слова:** реклама, рекламный процесс, рекламная деятельность, предприятие, маркетинговая деятельность.*

***Annotation:** in the article technologies of advertising process are analyzed, participants of this process are considered, aspects of advertising activity of the enterprise are offered.*

***Keywords:** advertising, advertising process, advertising, enterprise, marketing activities.*

Для понимания сути рекламной деятельности предприятия необходимо проанализировать базовую технологию рекламного процесса и разделить её на отдельные элементы, позволяющие впоследствии рассмотреть взаимодействие участников этого процесса на различных стадиях и уровнях. Принципиальная схема рекламного процесса состоит из четырех звеньев: рекламодатель, рекламное агентство, средства распространения рекламы, потребитель.

В осуществление рекламного процесса включаются и другие участники: организации, регулирующие рекламную деятельность на государственном (правительственные учреждения) и общественном (ассоциации и другие подобные организации) уровнях; производственные, творческие и исследовательские организации, ведущие свою деятельность в области рекламы [2, с.214].

Для того, чтобы рекламный процесс был достаточно высоко эффективным, ему должны предшествовать соответствующие маркетинговые исследования, стратегическое планирование и выработка тактических решений, продиктованных сбытовыми целями рекламодателя и конкретной обстановкой на рынке.

Основными этапами организации рекламной деятельности являются [1, с.74]:

– исследования рекламы – анализ товара, изучение потребностей потребителей и рынка, который необходимо освоить;

– стратегическое планирование в части постановки целей, определения границ рынка, разработки планов использования средств рекламы;

– принятие тактических решений по смете расходов при выборе средств рекламы, разработке графиков мероприятий, публикаций, объявлений и т.п.;

– разработка рекламных средств и мероприятий (например, составление объявлений, включая написание текста, подготовку макета, художественное оформление, их производство).

Таким образом, к основным видам маркетинговой деятельности, необходимым для организации эффективного рекламного процесса, в частности, относятся: исследования (потребителя, товара, рынка); научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), скоординированные с маркетинговой деятельностью; планирование; ценовая политика; упаковка; сбытовая деятельность (работа со штатом торговой сети, рекламные тренинги, контроль, организация специальных систем продажи, мероприятия по оптимизации продажи на местах и т.д.); выработка системы распределения товара по сбытовым точкам; международные операции; послепродажное обслуживание.

Все мероприятия, которые прямо или косвенно помогают достижению цели предприятия, можно отнести к рекламе. Рекламу можно рассматривать в трех аспектах:

1. Внутрифирменная реклама. В её задачи входит создание у своих сотрудников веры в свое предприятие, и чувства тесной взаимосвязи с его положением. Средствами внутрифирменной рекламы являются:

– соответствующий уровень организационной структуры предприятия и хорошие взаимоотношения в коллективе;

– социальные льготы для сотрудников;

– фирменная газета;

– примерное поведение руководства в общественной жизни.

Каждый сотрудник предприятия является его потенциальным клиентом.

2. Public relations. В задачи этого аспекта рекламы входят:

– контакты с представителями прессы; каждое упоминание о фирме (не отрицательное) в печати является для нее рекламой. Также работа с фирменной газетой, организация банкетов для журналистов и т.п.

– участие руководителей предприятия в общественной жизни; посещение различных церемоний, презентаций, других общественных мероприятий. Присутствие в политических кругах тоже является желательным для руководителей крупных компаний, хотя иногда приводит к обратным последствиям.

3. Реклама в целях расширения сбыта. Является основной сферой рекламы и непосредственно связана со всеми взаимозависимыми факторами маркетинга, влияющими на продажу.

Поскольку рыночная конъюнктура подвержена постоянным колебаниям, прогнозировать её весьма сложно. Разработать конкретные прогнозы позволяет комплексное использование всех элементов «маркетинг микса» (системы смешанных маркетинговых мероприятий), на основе которых осуществляются конкретные прогнозы.

Из вышесказанного ясно, что реклама охватывает все сферы деятельности предприятия. Элементами рекламы являются также такие факторы, как внешний вид предприятия и его сотрудников, голос секретаря по телефону, название товара, качество обслуживания клиентов и т.п.

Список использованной литературы

1. Наумова Л.М. Прикладной маркетинг в деятельности фирмы / Л.М. Наумова. – М.: Элит, 2014. – 204 с.
2. Хромов Л.Н. Рекламная деятельность: искусство, теория, практика / Л.Н. Хромов. – М., 2007. – 396 с.
3. Веселов С.В. Оценка эффективности рекламной деятельности / С.В. Веселов // Рекламные технологии. – №4, 2016. – С.6–8.

УДК 339.138

Румянцева Анна Николаевна
студент

Мешкова Наталия Львовна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РАЗРАБОТКА ПРОГРАММЫ ПРОДВИЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ SMM

***Аннотация:** в работе рассмотрены понятие и задачи Social Media Marketing. Подробно описан период появления SMM, проанализирована социальная сеть «Вконтакте», как среда применения SMM.*

Ключевые слова: маркетинг, продвижение, социальная сеть, пользователи, среда.

Annotation: *The paper discusses the concept and objectives of Social Media Marketing. The period of appearance of SMM is described in detail, the social network «Vkontakte» is analyzed as an environment of application of SMM.*

Keywords: *marketing, promotion, social network, users, environment.*

Каждый в своей жизни сталкивался с таким явлением, как продвижение в социальных медиа, особо не вникая в это понятие. На сегодняшний день, большинство предприятий России и Луганской Народной Республики не имеют достаточных средств для проведения масштабной рекламной компании. Одним из эффективных способов продвижения на рынке самой компании или производимые ею товары и услуги является использования SMM.

SMM (Social Media Marketing) – представляет собой процесс привлечение внимания через социальные платформы. Маркетинг в социальных сетях – комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компании и решения других бизнес-задач.

В настоящее время, наука и техника прогрессирует с большой скоростью, Social Media Marketing есть тому наглядным примером. Зарождаться SMM стал в период появления глобальной сети Интернет.

Среда Интернет стремительно социализируется, именно это дает шаги к развитию новых маркетинговых инструментов в этой сфере. На сегодняшний день существует множество социальных сетей, включая коммуникационные, профессиональные, новостные и другие. А количество пользователей просто поражает.

Как известно, задача маркетинга быть там, где есть аудитория, чего и придерживались маркетологи в свое время. Впервые SMM стал функционировать на таких социальных сетях как MySpace, Digg в классическом виде (размещение баннеров и текстовых объявлений). Однако со временем стало видно, что потенциал специалистов в этой сфере стал развиваться. Маркетологи научились сегментировать и индивидуализировать свои рекламные послания, вследствие чего появился Social Media Marketing [1].

Применение SMM эффективно для разных сегментов бизнеса. Представители крупного бизнеса с помощью социальных сетей обычно решают стратегические долгосрочные маркетинговые задачи

(повышение лояльности, отслеживание мнений, повышение информированности целевой аудитории). А руководители среднего и малого бизнеса с помощью SMM оперативно справляются с тактическими задачами (стимулирование пользователей на повторные покупки, повышение продаж).

Социальные сети, с точки зрения маркетинга – универсальная среда, в которой могут решаться самые различные задачи.

Задачи SMM компании заключаются не только в решении вопросов PR, а в проведении автономной торговли, повторных продаж и в брендинге.

Приход «бизнеса» в социальные сети должен быть осмысленным с четко поставленными задачами. Только в этом случае SMM даст ощутимый эффект [2].

Как известно, одной из популярных социальных платформ в России является «ВКонтакте». Сначала развития эта социальная сеть показала себя как стремительно развивающаяся и многофункциональная. Пользователи «ВКонтакте» могут общаться, знакомиться, смотреть видео, получать новости и делиться ими, играть в онлайн игры, совершать покупки, слушать музыку и т. д. В результате чего, большая часть пользователей Интернет стала ограничивать себя только этой социальной сетью. Именно привязанность людей к излюбленной социальной платформе является одним из основных механизмов её дальнейшего продвижения. Не смотря на то, что постоянно появляются новые социальные сети, у «ВКонтакте» огромный запас пользовательской лояльности и их отток из этой сети минимален.

«ВКонтакте» так же имеет свои достоинства и недостатки.

Преимущества:

- активная и многочисленная аудитория;
- популярность общения;
- возможность глубокого таргетинга.

Недостатки:

- молодая аудитория;
- постоянно меняющиеся правила, которые кардинально меняют стратегию и тактику продвижения.

Несмотря на недостатки социальная сеть «ВКонтакте» флагман российского SMM-продвижения [3].

Таким образом, очевидно, что социальные медиа – это среда, в которой наблюдается скопление реальных и потенциальных потребителей, партнеров, конкурентов, проявляющих высокую степень доверия к информации, распространяемой с этой среде. Правильное использование инструментов SMM-продвижения

позволит эффективно наладить коммуникацию с контактной аудиторией. Важно отметить, что SMM более тонкий и действенный инструмент по сравнению с рекламой. Маркетинг в социальных медиа отличается гибкостью и подходит для продвижения практически любых товаров или услуг, но следует понимать, что эффективность маркетинговых мероприятий в первую очередь зависит от качества выбранных площадок и соответствия выбранных инструментов с задачами предприятия.

Следует помнить о том, что продвигая свой продукт, услуги или компанию в социальных сетях у вас есть возможность: продолжительно общаться с вашим потребителем, повысить рот продаж, найти именно вашу целевую аудиторию, повысить узнаваемость и информированность о вас целевой аудитории, сформировать и увеличить лояльность, быстро реагировать на вопросы потребителей, формировать бренд.

Список использованной литературы

1. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 240 с.
2. Успенский И.В. Интернет-маркетинг / И.В. Успенский. – СПб.: СПГУЭиФ, 2012. – 197 с
3. Сенаторов А. Битва за подписчика в «Вконтакте»: SMM-руководство / А. Сенаторов. – М: ЭКАР, 2016. – 168 с.

УДК 339.18: 339.138

Русяев Андрей Феликсович
Зубков Богдан Владимирович
студенты
Коршик Людмила Васильевна

к. э. н., доцент
Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РОЛЬ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ В МАРКЕТИНГЕ

***Аннотация:** в статье рассмотрены современные условия товародвижения, которые сейчас применяются во всем мире. Актуальность данной темы заключается в том, что в современном мире требования к организации торговли возрастают в связи с расширением ассортимента, усложнением хозяйственных связей, широким внедрением в торговлю достижений научно-технического прогресса, расширением географии производства, развитием и совершенствованием материально-технической базы торговли.*

Ключевые слова: маркетинг, товародвижение, каналы товародвижения, потребитель, производитель, посредник

Annotation: *the article considers modern conditions of commodity circulation, which are now used all over the world. The relevance of this topic lies in the fact that in the modern world the requirements for organizing trade increase in connection with the expansion of the range, the complication of economic ties with other sectors of the national economy, the widespread introduction of scientific and technological progress in trade, the expansion of the geography of production, the development and improvement of material- technical basis of trade.*

Keywords: *marketing, commodity circulation, channels of commodity circulation, consumer, manufacturer, mediator.*

В современных условиях перехода к рыночным отношениям важное значение приобрело совершенствование организации торговли, внедрение научно-технических достижений и современных технологий, выбор наиболее эффективных из них.

Торговля является одной из важнейших сфер деятельности, в которой пересекаются интересы многих отраслей, предприятий и населения.

Сегодня фирмы осуществляют свою деятельность в разных сферах и отраслях хозяйства. Именно предприятия производят и реализуют товары, осуществляют работы и услуги или иные виды коммерческой деятельности. Всё это говорит о том, что предприятие является первичным, основным звеном общественного производства [1].

Сущность организации состоит в упорядочении взаимодействий различных сторон и аспектов материальной деятельности людей, направленных на достижение определенных целей. На современном этапе развития национальной экономики в условиях уже относительно сложившихся экономических связей и конкурентной среды, становится актуальным внедрение новых для экономики методик продвижения товара.

Товары могут различаться в зависимости от характера удовлетворения потребностей. Они подразделяются на следующие виды, как заимозаменяемые продукты и взаимодополняемые товары; независимые блага [5].

Для устранения несоответствий, которые могут возникнуть в процессе товародвижения продукции, предприятия могут внедрять различные концепции такие как: «точно в срок», «Канбан» и др. [2].

Основными преимуществами этих систем являются: сокращение материальных запасов и объемов перепроизводства; минимизация дефектов, затрат на складское хранение; налаживание эффективного производства; формирование коротких логистических каналов связи производителя и потребителя, что способствует минимизации затрат на поставщиков, сокращению числа участников процесса товародвижения, снижению риска получения потребителем некачественной продукции [3].

С целью обеспечения высокого уровня качества и безопасности приобретаемой потребителем продукции необходимо обеспечить такие важные факторы товародвижения как:

- постоянный контроль на всех этапах жизненного цикла;
- управление качеством цепей поставок.

Исходя из этого, следует подчеркнуть, что товародвижение является одним из важнейших и необходимых элементов торговли на всех существующих предприятиях. Товародвижения включает в себя массу основных действий, таких как: транспортировку, обработку заказов, упаковку и обработку товаров, поддержания запасов, складирования, любую форму информации о товаре или услуге, распределение и сбыте продукции. Только при верном выборе поставщиков, и каналов распределения процесс товародвижения будет работать максимально эффективно.

Список использованной литературы

1. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь ГОСТ Р ИСО 9000:2015 [Электронный ресурс]. – Источник: Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200124393>
2. Система менеджмента безопасности цепи поставок. Требования ГОСТ Р 53663-2009 [Электронный ресурс]. – Источник: Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/gost-r-53663-2009>
3. Антипов Д.В. Оценка качества цепи поставок / Д.В. Антипов, Е.Г. Франковская // Вектор науки ТГУ. – Специальный выпуск №1, 2010.

Слепенчук Денис Константинович

магистрант

Коршик Людмила Васильевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в данной статье описаны основные методы по оценке и оптимизации ассортимента для предприятий розничной торговли. В рамках категорийного менеджмента рассмотрены этапы формирования и осуществления ассортиментной политики. Описаны основные роли и стратегия товарных категорий.*

***Ключевые слова:** категорийный менеджмент, ассортимент товаров предприятия, ассортиментная политика, оптимизация ассортимента.*

***Abstract:** this article describes the main methods for assessing and optimizing the range for retailers. Within the framework of category management, the stages of formation and implementation of assortment policy are considered. The main roles and strategy of commodity categories are described.*

***Keywords:** category management, assortment of enterprise goods, assortment policy, assortment category.*

В наши дни происходит ужесточение конкурентной борьбы между предприятиями и фирмами, а финансовый успех той или иной компании розничной торговли в основном находится в зависимости от итогов данной борьбы. Конкурентоспособность и прибыльность предприятия напрямую зависит от возможности всего ассортимента предприятия своевременно, полноценно и наиболее эффективно отвечать спросу покупателей. Для предприятий розничной торговли частой тенденцией становится необходимость быстрого и своевременного реагирования на любое модифицирование рыночной ситуации, что сразу же воздействует и на ассортиментный список продуктов. основополагающей системы управления предприятия в рознице считается улучшение и совершенствование управления товарным ассортиментом предприятия, поскольку мнение покупателей о выпускаемой продукции предприятия зачастую и определяет его мощности и развитие в дальнейшем.

Формирование ассортимента предприятия заключается в основном в подготовке и установке в необходимом порядке определённого ассортиментного перечня товаров, которые формируют нужную совокупность для торговли на розничном рынке.

Одной из основных задач при управлении ассортиментом продукции на розничном предприятии является оптимизация ассортимента. Уже в самом процессе по оптимизации управленцы предприятия могут разобраться в том, смогут ли они увеличить прибыль за определённый промежуток времени, если они внесут в ассортимент продукции новые виды, либо же, наоборот, если они уберут из ассортимента определённые виды товаров.

Одним из самых эффективных способов по работе с ассортиментом продукции является категорийный менеджмент. На этапе использования категорийного менеджмента как инструмента, способствующего эффективному управлению ассортиментом, абсолютно каждая из товарных категорий представляется в глазах управленцев предприятия как одна из самостоятельных бизнес-единиц. В качестве главной цели, при этом, выступает эффективное и взаимовыгодное сотрудничество предприятия и поставщика и удовлетворение потребительского спроса. При использовании категорийного подхода как основополагающего, работникам предприятий розничной торговли выпадает возможность по разработке ценовой политики предприятия с учётом всех его особенностей, а также формирование оптимального ассортимента продукции абсолютно каждой товарной группы [1].

Поочерёдные этапы ассортиментной политики, которая проводится в рамках системы категорийного менеджмента, это – создание и развитие определённой товарной категории; выяснение предназначения роли товарной группы в ассортименте предприятия; выявление и отбор необходимых критериев с целью дальнейшего оценивания эффективности товарной категории; формулирование и разработка приёмов и тактик товарной категории.

С целью оценки товарного ассортимента применяют метод ABC-анализа. С помощью этого метода можно проранжировать абсолютно каждый, даже весьма обширный товарный ассортимент. В ABC-анализе выделяют три вида позиций товарных категорий: важнейшие (А), важные (В) и менее важные (С). Основными критериями являются: уровень прибыли, обеспечиваемый данным видом продукции на данный момент времени, а также его возможный уровень прибыли в ближайшем будущем. В экономической среде ABC-анализ основывается на принципе В. Парето (Pareto): «за множество различных исходов отвечает весьма небольшое число

причин». В наши дни данный принцип зачастую называют «правило 20 на 80», что означает, что при 20% товаров можно получить 80% прибыли для предприятия розничной торговли.

С целью оптимизации ассортимента и структуры товарных запасов рекомендуется применить XYZ-анализ. При помощи данного метода можно проанализировать и спрогнозировать устойчивость продаж определённых групп ассортимента товаров, а также спрогнозировать поведение на рынке розницы разнообразных групп потребителей.

Определение коэффициентов вариации для анализируемых параметров является основой для XYZ-анализа. Коэффициентом вариации является отношение среднего квадратического отклонения к среднеарифметическому значению измеряемых параметров.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что оптимизация ассортимента является одной из наиболее важных задач ассортиментной политики предприятия. При формировании товарного ассортимента следует разработать и установить в определенном порядке ассортиментного перечня продуктов, которые составляют нужную совокупность для торговли. Одними из основных направлений при формировании ассортимента являются его обновление, совершенствование, сокращение, расширение, углубление, а также его гармонизация. Одним из основных и наиболее эффективных способов работы с товарным ассортиментом предприятия является категорийный менеджмент.

Список использованной литературы

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: учебник для ВУЗов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич; 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 576 с.
2. Виноградова С.В. Маркетинг торгового предприятия: учебник для ВУЗов / С.В. Виноградова [и др.]. – СПб.: Питер, 2005. – 528 с.
3. Дудакова И. Маркетинговый аспект региональной инфраструктуры розничной торговли / И. Дудакова // Маркетинг. – №6, 2012. – С. 76–91.
4. Остапкович Г. Ритейлеры сокращают ассортимент / Г. Остапкович // Экспертный журнал. – №3, 2015. – С. 26–29.

Соколова Марина Александровна

студент

Бессмертная Вита Викторовна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КОМПАНИИ

***Аннотация:** сложной и многофункциональной системой обеспечения рыночной деятельности организации является маркетинг. Состав функций маркетинговой деятельности организации достаточно широк. В данной статье рассматривается роль маркетинга в обеспечении экономической безопасности компании.*

***Ключевые слова:** экономика, экономическая безопасность, маркетинговая безопасность, устойчивость, стратегия.*

***Annotation:** complex and multi-functional system to ensure the organization of the market is marketing. The composition of the marketing functions of the organization is quite broad. This article discusses the role of marketing in ensuring economic security company.*

***Keywords:** Economics, economic security, marketing activities, sustainability, strategy.*

Роль маркетингового обеспечения экономической безопасности функционирования предприятия должен обеспечивать создание условий, мотивирующих эффективную деятельность всех элементов предприятия, высокую степень согласованности общественных корпоративных и личных потребностей и интересов. Механизму необходимо способствовать обеспечению экономической безопасности на входе и выходе из системы, создать надежные условия функционирования управляющей и управляемой систем.

Под экономической безопасностью предприятия (хозяйствующего субъекта) правомерно понимать защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизводству [1].

Целью экономической безопасности компании – является обеспечение её устойчивого и максимально эффективного функционирования в настоящих условиях, создание высокого потенциала развития и роста корпорации в будущем [1].

В рамках современных научных концепций под экономической безопасностью предприятия понимают такое состояние хозяйствующего субъекта, которое характеризуется организованной совокупностью концептуальных и прагматических факторов (теорию, методологию, последовательность конкретных мер), обеспечивающих данной системе: защиту от нежелательных воздействий; динамичное развитие; эффективность жизненно важных процессов; независимость; возможность достижения целей [3].

Для выявления взаимосвязи стратегического маркетинга и экономической безопасности предприятия, рассмотрим степень воздействия стратегического плана маркетинга на экономическую безопасность:

- результаты маркетингового анализа;
- описание целевых сегментов;
- стратегические и тактические цели;
- стратегия позиционирования;
- прогноз и бюджет реализации маркетинговых мероприятий.

В маркетинговый анализ, в который входит внутренняя и внешняя среда компании, первым этапом является изложение стратегической миссии организации, но выбор миссии тесно связан с имеющимися ресурсами предприятия, то, следовательно, имеет прямое отношение к обеспечению экономической безопасности [2].

Стратегия маркетинга, учитывающая экономическую безопасность, включает вышеперечисленные инструменты её реализации, из которых характеризуется с позиции конкретных значений, имеющих возможные варианты.

Этапы прогноза и разработки бюджета маркетинга, включающего мероприятия по достижению безопасности, детально оцениваются необходимые средства по каждому компоненту, анализируются расхождения между ожидаемыми и желаемыми индикаторами. Следовательно, маркетинговую стратегию и впоследствии разработанный стратегический план маркетинга можно использовать как инструмент, обеспечивающий контроль и коррекцию производственно-хозяйственной деятельности компании по достижению её оптимального уровня экономической безопасности [1].

Экономическая безопасность диктует условия стратегическому маркетингу, а он является инструментом усиления экономической

безопасности для сохранения и наращивания возможностей по её поддержанию в перспективе [3].

Список использованной литературы

1. Экономическая и национальная безопасность / под ред. Е.А. Олейникова. – М.: Экзамен, 2004. – С. 515–558.
2. Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии / под ред. У.Г. Зиннурова. – Уфа: УГАТУ, 1999. – С. 15–54.
3. Жук А.Л. Роль стратегического маркетинга в обеспечении экономической безопасности предприятия / А.Л. Жук // Современные проблемы рыночной экономики: сборник научных трудов кафедры теории рынка. Вып. 10 / под ред. Н.П. Кетовой. – Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2009. – С. 233.

УДК 339.138: 658.8

Титова Екатерина Вадимовна

студент

Коршик Людмила Васильевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДВИЖЕНИЕМ БРЕНДА

Аннотация: в статье проанализированы проблемы управления продвижением бренда. Раскрыты особенности деятельности руководителя для эффективного управления продвижением бренда.

Ключевые слова: бренд, управление брендом, сильный бренд, продвижение бренда.

Annotation: in article the problems of management of the brand promotion are analyzed. The features of the head for effective management of brand promotion are revealed.

Keywords: brand, brand management, strong brand, brand promotion.

В современных условиях становления экономики, достаточно актуальным является вопрос продвижения брендов. Во многом данная работа обусловлена развитием конкурентной среды на потребительских рынках.

На сегодняшний день для обеспечения компании устойчивой позиции в конкурентной среде, руководители пришли к пониманию значимости создания и продвижения на рынке собственного бренда. В период развития компании, руководителю необходимо уделить внимание не только продвижению товара как такового, а точнее продвижению собственного бренда. При этом увеличивается значимость осознания бренда, как представления о ценности определенного товара.

Характеристика бренда в современных условиях осуществляется с помощью показателей восприятия имиджа, отношения потребителя, устойчивости, лояльности. Показатель ценности бренда определяет уникальный уровень эмоционального переживания, вызванный у покупателя самим товаром.

Минимальная ценовая надбавка за бренд составляет 20%, а максимальная надбавка не имеет предела. Стоит отметить, что сам бренд не является условием жизнеспособности компании. Руководителю компании необходимо постоянно применять меры, которые возможно характеризовать как «управление брендом» [3, с.97–98].

Первоначальным этапом управления бренда является позиционирование на ранке. То есть обозначение определенной позиции, в отношении к конкурентной среде и комплекс покупательских потребностей, которые он призван удовлетворить. Следовательно, позиция бренда – это уровень бренда в представлениях целевого сегмента потребителей в отношении конкурентной среды.

Приступая к продвижению бренда, руководитель компании должен определить размер денежных инвестиций, которые необходимы для продвижения товара. Стоит отметить, что достаточный объем инвестиций не гарантирует эффективное продвижение бренда, по причине перенасыщения рынка и снижения потребительского интереса к товару [1, с.83]. Таким образом, бренд прекращает полностью соответствовать потребностям рынка.

Для противостояния данной тенденции руководителю компании необходимо предлагать «облегченный» вариант своих традиционных товаров с сильным брендом. Подобная политика проводится руководителем с определенной осторожностью, так как компания рискует ослабить свой бренд.

Стоит отметить, что правильное управление брендом на нижних сегментах рынка может принести компании определенный доход. Это можно обосновать тем, что потребители могут разделять свое восприятие бренда по различным категориям товара, в данном случае

риски для основного бренда становятся значительно ниже тогда, когда новый суб-бренд качественно отличается от основного.

Управление продвижением бренда должно быть оперативным и четко спланированным, при отсутствии управления, бренд ждет участь следования конечному жизненному циклу: переход стадий внедрения на рынок, роста, зрелости и спада в достаточно быстром темпе. Однако при качественном управлении бренды практически бессмертны [4, с.59].

Таким образом, сильный бренд – это результат систематических действий по управлению представлениями потребителей о товаре [2, с.67]. Управление продвижением бренда основывается на исследовании потребительских предпочтений, деятельности конкурентов, основных тенденций на рынке и предполагает реагирование на значимые изменения. Управление брендом является непрерывным процессом, обеспечивающим жизнеспособность бренда, и в конечном результате увеличивается ценность продукта в глазах потребителей.

Основным элементом по совершенствованию управления продвижением бренда является повышение эффективности работы отдела рекламы. Эффективность рекламной кампании повышается путем совершенствования планирования рекламной деятельности. Для повышения продуктивности планирования рекламной деятельности организации необходимо проводить анализ принятых решений и осуществлять оценку полученных результатов. Руководство должно обеспечить тщательное планирование взаимосвязанных элементов комплекса рекламной деятельности для получения максимально возможного эффекта.

Список использованной литературы

1. Аакер Д. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Д. Аакер. – М.: Гребенников, 2015. – 374 с.
2. Дробо Кевин Секреты сильного бренда / Кевин Дробо. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. – 300 с.
3. Музыкант В.Л. Формирование бренда: учеб. пос. / В.Л. Музыкант. – М.: Экономистъ, 2014. – 608 с.
4. Попов Е.В. Эффективность управления брендом / Е.В. Попов // Маркетинг, 2015. – №6. – С.59–63.

Хлевнюк Марина Валерьевна

студент

Журавлёва Елена Адольфовна

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО АССОРТИМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** современные рыночные отношения требуют постоянного обновления товарного предложения, поэтому весьма актуальна проблема производства и выпуска на рынок новых товаров. Формирование ассортимента товаров и вытекающее из этого состояние обеспеченности всех субъектов рынка необходимой в данной экономической ситуации продукцией во многом определяются управлением ассортиментом.*

***Ключевые слова:** маркетинг, товарная политика, товарный ассортимент, товарная дифференциация, товарная специализация, товарная диверсификация.*

***Annotation:** modern market relations require constant updating of the product offer, therefore, a very topical issue of production and launch of new goods on the market. The formation of an assortment of goods and the resulting state of desaturation of all market participants in the products necessary for a given economic situation are largely determined by the management of the assortment.*

***Keywords:** marketing, product policy, product range, product differentiation, product specialization, commodity diversification.*

Предприятия функционируют в условиях сложной, изменчивой, с высокой степенью неопределенности, маркетинговой среды, поэтому управление маркетинговой деятельностью приобретает для них особую значимость. Только предложение потребителям ценностно значимой продукции может быть залогом выживания в конкурентной борьбе, так как в обмен на произведенные товары и услуги фирма получает средства для своего существования и деятельности. Задача заключается в том, чтобы совместно с производственными подразделениями компании создать продукт, основываясь не только на производственных возможностях, но и на

требованиях рынка. По существу, взаимодействие маркетинга и производства и есть процесс создания функциональной ценности.

Для маркетинговой и производственной деятельности важно решение ряда вопросов: что потребители приобретают? как они приобретают? как создать полезность, ценность, выгоду для потребителя? каким образом можно измерить, оценить получаемую выгоду? и т.д.

Существуют три направления создания маркетингом ценностей для потребителей. Первое – это реагирование на существующие потребности. Второе направление связано с умением определить скрытые потребности. Третье заключается в активном формировании новых ценностей для потребителей, используя достижения технического, экономического или социального прогресса.

Если формирование ценностного восприятия товара у потребителя – это маркетинговый процесс, то производственный процесс представляет собой совокупность технологических операций, посредством которых компания создаёт реальные ценности. Маркетинг и производство тесно взаимодействуют друг с другом. Маркетинг располагает системой рыночных, товарных, сбытовых, производственных критериев, ориентирующих товаропроизводителей на совершенствование своей продукции, для получения на этой основе преимуществ на рынке. Важнейшей функцией маркетинга на предприятии является развитие товарного ассортимента.

Рынок требует четкой взаимоувязки всех звеньев коммерческо-хозяйственной цепочки – от замысла создать конкретный товар до его использования субъектами рынка.

Решения по развитию товарного ассортимента (продуктового микса) принимаются на основе: 1) производственных ресурсов предприятия, его финансовых возможностей, системы сбыта, квалификации кадров и др.; 2) потребностей рынка, ожиданий потребителей в приобретении полезных свойств товаров, их мотивации и поведения на рынке и др.; 3) нахождения возможностей создания прибыльных для предприятия продуктовых линий, соответствующих в то же время требованиям рынка и динамике развития спроса.

Решения по развитию продуктовых линий могут быть направлены на: – расширение продуктовых линий с целью максимального их приспособления к нуждам потребителей (удлинение «вверх» и «вниз» по ассортименту и цене); прореживание продуктовой линии (снятие с производства отдельных изделий, не пользующихся спросом); модернизацию продуктовых линий

(адаптации к новым техническим, экологическим, эстетическим и другим требованиям).

Предприятие может управлять продуктовым миксом путём увеличения числа товарных единиц в рамках расширения ассортиментного ряда, модернизации товаров, а также сокращения их числа.

Часть маркетинг-микса, связанная с выяснением потребностей покупателей и с созданием товара, отвечающего этим потребностям, – товарная политика. Товарная политика охватывает различные аспекты продуктовой стратегии и тактики предприятия. Это формирование товарного ассортимента, модификация существующих продуктов, разработка и запуск в производство новых товаров, обеспечение соответствующего уровня их качества и конкурентоспособности.

Формированию ассортимента предшествует разработка предприятием ассортиментной концепции. Она представляет собой направленное построение оптимальной ассортиментной структуры, товарного предложения, при этом за основу принимается, с одной стороны, потребительские требования определенных групп, а с другой, необходимость обеспечить наиболее эффективное использование предприятием сырьевых, технологических, финансовых и других ресурсов с тем, чтобы производить изделия с низкими издержками.

Широкая ассортиментная гамма выпускаемой продукции укрепляет позиции предприятия на рынке и расширяет объем продаж. Предприятие может гибко реагировать на переход товара от одной стадии жизненного цикла к другой. Ассортиментная стратегия может строиться по следующим направлениям: товарная дифференциация; товарная узкая специализация; товарная диверсификация; товарная вертикальная интеграция и др.

Рационально сформированный ассортимент ускоряет реализацию товаров, сокращает затраты труда и времени на поиск, приобретение нужного товара, а в конечном счете способствует удовлетворению спроса потенциальных потребителей.

Список использованной литературы

1. Марченко О.І. Ассортимент продукції підприємства як важливий фактор зростання прибутку / О.І. Марченко // Формування ринкових відносин в Україні, 2006. – №8(63).
2. <http://www.trademarketing.ru>
3. <http://www.lib.lntu.info>
4. <http://www.rudocs.exdat.com>

Чубарова Елена Михайловна

студент

Ружинская Инна Витальевна

старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЗИТИВНОГО ИМИДЖА ТОРГОВО-РОЗНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** автором в статье рассмотрено формирование позитивного имиджа, который отражает успех торгового-розничного предприятия.*

***Ключевые слова:** имидж, элементы имиджа, позитивный имидж, формирование имиджа, факторы формирования позитивного имиджа.*

***Annotation:** the author considers the formation of a positive image that reflects the success of a retail and retail enterprise.*

***Keywords:** image, image elements, positive image, image formation, factors of positive image formation.*

Создание положительного имиджа предприятия, обеспечивающего ему длительную и результативную деятельность на рынке, является одним из эффективных способов выделиться среди конкурентов, которые предоставляют подобные услуги. Формирование и дальнейшее поддержание имиджа предприятия на достигнутом уровне является актуальной задачей.

Имидж – это собирательный образ, представление о предприятии, которое отражает наиболее важные для потенциальных покупателей характеристики, выгодно отличающие его в среде конкурентов [3].

Для признания розничного торгового предприятия, как и любого другого предприятия, имидж чрезвычайно важен. Барбара (Бобби) Джоан Джи выделяет такие элементы имиджа, как:

- осязаемый имидж (первое впечатление от предприятия);
- неосязаемый имидж (ответная реакция покупателя на обслуживание и отношение к нему сотрудников предприятия);
- внутренний имидж (атмосфера внутри предприятия, отношение сотрудников к политике руководства);
- внешний имидж (воздействие первых трех элементов плюс общественное мнение о предприятии) [1].

Внешний имидж обеспечивает внешним контактными аудиториям первые впечатления от внешнего вида и окружающей обстановки торгового-розничного предприятия. Важно обеспечение потребительского имиджа, который зависит от того, как в сознании потребителей оценивается предприятие; бизнес-имиджа, который складывается у партнеров по бизнесу (арендаторов, местного бизнес-сообщества, местных властей, СМИ) и конкурентного имиджа (у конкурентов) [2].

В качестве внутренних особенностей интерьера можно выделить внутреннее расположение, торговое оборудование, расположение товаров, справочные материалы, обозначения, а также сотрудников торгового-розничного магазина.

Структурные составные внутреннего и внешнего имиджа составляют в совокупности корпоративный имидж предприятия, который позволяет достигнуть конкурентных преимуществ на рынке. Корпоративный имидж, как следует из его названия, – это имидж всей корпорации; он является совокупностью чувств и оценок целевых, контактных аудиторий, общественности [4].

На формирование внешнего имиджа оказывает влияние качество товара, которое реализует рознично торговое предприятие, умение строить деловые отношения с партнерами по бизнесу и клиентами, финансовое положение, наружное оформление магазина, реклама.

К факторам, оказывающим влияние на внутренний имидж, можно причислить климат в коллективе, мотивация персонала, внешний вид сотрудников, а также политика предприятия в сфере обучения и системы поощрения персонала.

Обеспечение позитивного морально-психологического климата повышает продуктивность труда и качество работы. Четкое понимание необходимых действий у сотрудников повышает качество коммуникации, а умение работать в команде и принятие творческих решений развивает командную работу и инициативу. Оптимизация процесса принятия решений и их качества повышает качество процесса управления и упрощает реализацию управленческих решений.

Формирование позитивного имиджа предприятия в бизнес среде упрощает коммуникации с бизнес-партнерами, а формирование авторитета управленческого аппарата в деловых кругах среди потребителей увеличивает рост имиджа компании.

Активное привлечение работников к делам предприятия, как свидетельствует практика корпоративного управления, будет сопутствовать продвижению позитивного имиджа. Но необходимо

отметить, что основой стратегического развития предприятия и формирования позитивного имиджа должны быть высококвалифицированные и компетентные работники.

Формирование имиджа осуществляется с целью сделать предприятие известным и привлекательным, это эффективная форма подачи информации для целевой аудитории, необходимая для достижения конкретных целей. При формировании позитивного имиджа необходимо учитывать не только ориентацию на потребителя, но и на всех возможных участников рынка. Это будет препятствовать реализации задумок конкурентов. С этой позиции имидж можно рассматривать как конкурентное преимущество.

Экстерьер и интерьер помещения имеют большое значение при формировании позитивного имиджа торгово-розничного предприятия.

Презентабельный вид с табличкой, чистый вход, наличие парковочной площадки для автомобилей формируют позитивное мнение у партнеров по бизнесу и покупателей о предприятии. Торговый зал должен вызывать эстетические чувства, быть комфортным и функциональным и для работников и для посетителей.

Подытожив, можно обобщить, что имидж является формой коммуникационного влияния на сознание людей, это инструмент, влияющий на уровень продаж. Позитивный имидж повышает конкурентоспособность предприятия на рынке, привлекает партнеров и клиентов, увеличивает объем продаж. Формирование, поддержание и развитие имиджа требует обоснованной деятельности всего коллектива. Наличие вышеперечисленных составляющих характеризует имидж предприятия, а каким он будет – позитивным или негативным – зависит от руководства. Необходимо с самого начала планирования деятельности закладывать основу для развития позитивного имиджа, формируя корпоративные ценности и культуру предприятия необходимо помнить о его стабильном функционировании в целом и отдельных его частей.

Список использованной литературы

1. Джи Б. Имидж Фирмы. Планирование, формирование, продвижение. [Электронный ресурс]. – Бюро независимых экспертиз. – Режим доступа: http://www.buro-dv.ru/literatura/liter_11/liter11.php (Дата обращения 01.02.2018).

2. Матюшина Т. Имидж магазина: смотрим чужими глазами [Электронный ресурс] / Т. Матюшина // Бизнес-школа SRC – Режим доступа: <https://www.src-master.ru/article83.html> (01.02.2018).

3. Организация коммерческой деятельности / С.Н. Виноградова [и др.] под общ. ред. С.Н. Виноградовой. – Мн.: Выш. шк., 2012. – 464 с.; тоже [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://finlit.online/torgovoe-delo-knigi/imidj-predpriyatiya-roznicnoy-torgovli271-9962.html> (Дата обращения 01.02.18).

4. Ульяновский А.В. Корпоративный имидж: Технологии формирования для максимального роста бизнеса / А.В. Ульяновский – М.: Эксмо, 2012. – 400 с.

РАЗДЕЛ 6
ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
БЕЗОПАСНОСТЬЮ РЕГИОНОВ И ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО
СОТРУДНИЧЕСТВА

УДК 658.589:001.92

Белоброва Наталья Вячеславовна
аспирант

Научный руководитель: Лепя Роман Николаевич
д.э.н., профессор

Холковская Ольга Александровна
ведущий инженер-программист

Институт экономических исследований, г. Донецк, ДНР

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ
В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

***Аннотация:** инновационное развитие предприятий позволяет повысить уровень их экономической безопасности. Развитие экономики знаний как современного этапа инновационно-ориентированной экономики расширяет возможности по обеспечению ускорения научно-технического прогресса. Но в это же время возникает ряд специфических угроз экономической безопасности промышленных предприятий и экономики страны в целом, характерных для экономики знаний.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, экономика знаний, инновационное развитие.*

***Abstract:** innovative development of enterprises allows increasing their level of economic security. The development of the knowledge economy as a modern stage of the innovation-oriented economy expands the possibilities to ensure the acceleration of scientific and technological progress. But at the same time, a number of specific threats to the economic security of industrial enterprises and the country's economy as a whole, characteristic of the knowledge economy, arise.*

***Keywords:** economic security, knowledge economy, innovative development.*

В современных условиях научно-технического развития, интеграции экономического пространства, трансграничного сотрудничества конкурентоспособность промышленных предприятий

и производимой ими продукции, в большей степени определяется способностью создавать и внедрять новые технологии. Однако эти условия могут негативно влиять на показатели экономической безопасности как предприятий, так и страны в целом, поскольку чем более открытой является экономика, тем большему количеству угроз она подвержена.

В условиях открытой, интегрированной в мировое научное пространство экономики – экономики знаний особо остро стоят вопросы экономической безопасности и разработки стратегии конкурентоспособности промышленных предприятий в системе экономической безопасности. Исследованию теоретических и прикладных задач формирования экономики знаний посвящены работы ученых-экономистов – В. Гееца, Л. Гохберга, Г. Клейнера, П. Кругмана, М. Портера и др. Вопросы экономической безопасности и её оценки отражены в исследованиях Г. Вороновского, В. Лойко, В. Мунтиян, Л. Шевченко, Е. Арефьевой, А. Штангрета и др. Несмотря на большое количество в научной литературе исследований, посвященных теоретическим и прикладным аспектам безопасности национальной экономики, полностью не раскрытым остается вопрос особенностей обеспечения экономической безопасности в условиях экономики знаний.

Ряд вышеупомянутых исследователей, определяют экономику знаний как экономику, ключевым фактором развития которой являются знания, сосредоточенные в человеческом капитале [1,2,3]. Характерными признаками экономики знаний являются: интернационализация экономик разных стран; повышение наукоемкости продукции, интеллектуализация производственных, рыночных и иных социальных процессов; интенсификация и непрерывность инновационных процессов; высокая доля сферы услуг в структуре экономики; рост затрат на образование и научные исследования; развитие корпоративных и персональных сетей; формирование инновационной системы, включающей инфраструктуру фундаментальной науки, центров трансфера технологий, венчурных фондов и т. д.; возникновение новых сфер социальных отношений при получении и передаче знаний.

Экономическая безопасность государства характеризуется совокупностью условий, при которых обеспечивается защита национальных экономических интересов и удержание социально-экономических параметров в границах нормативных значений, благодаря чему национальная экономика сохраняет способность удовлетворять в долгосрочном режиме потребности общества, генерировать инновационные преобразования и реализовать

конкурентные преимущества страны в рамках международного разделения труда. Экономическая безопасность предприятия направлена на эффективное использование имеющихся ресурсов и рыночных возможностей, обеспечение устойчивости и защиты от негативных факторов, реализации интересов предприятия при условиях стабильного социального и экономического развития [4].

Однако становление экономики знаний несет новые угрозы для системы национальной экономической безопасности и экономической безопасности предприятия: открытость экономики; возрастание роли интеллектуального капитала; преобразование структуры производственных мощностей; необеспеченность стоимости активов материальными ценностями.

Для реализации совместных международных проектов большую роль играет внутренний потенциал страны, производственный, ресурсный, человеческий. Поэтому, чем выше внутренний потенциал государства, её конкурентоспособность, тем более высокий уровень интеграции национальной экономики в международное сообщество страна может себе позволить без повышения уровня угрозы безопасности национальной экономики.

Основной угрозой, возникающей при изменении отраслевой структуры производства, является увеличение уровня безработицы, что, в свою очередь, является прямой угрозой экономической безопасности государства. Для производства наукоемких товаров и услуг необходим высококвалифицированный персонал. Устранение этой угрозы со стороны государства состоит в стимулировании населения к повышению квалификации, предоставлении высококачественных образовательных услуг, развитию сферы услуг в целом.

Поскольку способы регулирования части нематериальных активов в стоимости предприятия не разработаны, поэтому важной задачей для государства в рамках экономики знаний является обеспечение баланса в отраслевой структуре производства, стабильной экономической ситуации, позволяющей развиваться предприятиям и компаниям.

Единственным путем преодоления этих угроз является постоянное воспроизводство новых конкурентных преимуществ на основании постоянного устойчивого инновационного развития, которое является основным фактором экономической безопасности государства на этапе становления экономики знаний.

Таким образом, развитие экономики знаний позволяет поднять уровень жизни населения, обеспечить ускорение научно-технического прогресса. Однако, этот тип развития экономики несет угрозы

экономической безопасности государства, основные из которых можно уменьшить с помощью государственной стратегии, направленной на структурные реформы для адаптации возможностей различных секторов экономики к воспроизводству знаний. Необходимо также учитывать и расширение социальных эффектов в рамках этой стратегии, возможности управления социальной устойчивостью в обществе.

Экономическая безопасность страны является системой управления угрозами, формирующей экономическую независимость, стабильность и развитие на долгосрочный период на основе конкурентоспособности национальной экономики; сбалансированной политики относительно её структурной перестройки, стимулирования инновационной активности, создания привлекательного инвестиционного климата.

Список использованной литературы

1. Гохберг Г.С. Информационные технологии / Г.С. Гохберг, А.В. Зафиевский, А.А. Короткин. – М.: Академия», 2014. – 240 с.
2. Геєць В. Характер перехідних процесів до економік знань / В.М. Геєць // Економіка України, 2004. – №4. – С. 4–14.
3. Клейнер Г.Б. Декоммерциализация экономики как культурный проект (на пути к созданию культурологической теории экономики) / Г.Б. Клейнер // Гуманитарий Юга России, №2, 2015. – С. 140–146.
4. Ареф'єва О.В. Розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань: моногр./ О.В. Ареф'єва, А.М. Штангрет. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. – 242 с.

Бородина Оксана Анатольевна
к. н. гос. упр, старший научн. сотрудник
отдела моделирования экономических систем
Институт экономических исследований, г. Донецк, ДНР

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО И ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

***Аннотация:** рассмотрены актуальные вопросы развития межрегионального и трансграничного сотрудничества, в том числе, на примере экономических связей между ДНР и ЛНР; дана положительная оценка интеграционным документам между субъектами региональных взаимоотношений для достижения экономической и социальной стабильности в регионах.*

***Ключевые слова:** межрегиональное и трансграничное сотрудничество, государственное регулирование, интеграция.*

***Annotation:** the topical issues of the development of interregional and cross-border cooperation, including the example of economic relations between the DPR and the LPR; positive assessment of integration documents between subjects of regional relationships for achieving economic and social stability in the regions.*

***Keywords:** interregional and cross-border cooperation, state regulation, integration.*

Направления и формы межрегионального и трансграничного сотрудничества претерпели за последнее время существенные трансформации. Причина тому – изменения в мировой политической ситуации; новые страны укрепили свои позиции на уровне межгосударственных отношений, страны с переходной экономикой высокими темпами стали приближаться к «локомотивам» мирового развития. Глобализация и регионализация – одни из основных трендов современной мировой экономики. Уровень развития регионов, объем делегированных им полномочий для решения социально-политических и экономических вопросов, делает их полноправными участниками процесса государственного развития [1].

Государство с развитой региональной структурой всегда сталкивается с проблемами неравномерного регионального развития, а следовательно, и вопросами выравнивания в развитии отдельных территорий, рационального распределения бюджетных средств. В таких условиях, когда возникают объективные сложности для

федерального центра в продуктивном решении внутренних вопросов региона, результативным становится межрегиональное сотрудничество субъектов государства.

Сложности в развитии институциональной среды межрегионального и трансграничного сотрудничества в разных странах обусловлены различными формами взаимодействия центральных и региональных органов власти, моделями работы системы органов местного самоуправления и т.д. Различными являются механизмы и институты межрегионального и трансграничного сотрудничества. Актуальным также становится вопрос международной правосубъектности регионов и степени их субъективного участия во внешних экономических отношениях. Кроме этого, важно принимать во внимание объективное противоречие принципа внутреннего разделения полномочий между уровнями власти, основанного на необходимости повышения эффективности управления [2].

Государственное регулирование и координация международных и внешнеэкономических связей субъектов государства приводит, к тому, что регионы могут сотрудничать с целым рядом международных партнеров: государствами, их регионами, местными властями иностранных государств, международными организациями, иностранными юридическими и физическими лицами и, в конечном итоге, напрямую коррелирует с реализацией национальных интересов государства.

Достаточно ярким примером реализации межгосударственного, трансграничного и межрегионального сотрудничества является взаимодействие экономических комплексов ДНР и ЛНР и их сотрудничество с регионами Российской Федерации. Заслуживает внимания, в частности, развитие машиностроительной отрасли.

Основополагающий принцип сотрудничества заключается в том, чтобы создавать связи и договорные отношения с целью поиска совместных решений идентичных проблем. Это обусловлено тем, что республики теснейшим образом связаны производственными, хозяйственными, культурными и родственными связями. Устранение препятствий, способствующих усложнению экономических и хозяйственных связей между ДНР и ЛНР, а значит, становлению машиностроительной отрасли, объединяющей соответствующие комплексы ДНР и ЛНР, станет одним из локомотивов роста экономики. И наиболее логичной формой кооперации является экономический союз. Так, для расширения хозяйственных связей, руководителями Республик 31.01.2018 был подписан протокол о

намерениях создания единого таможенного пространства между ЛНР и ДНР [3].

Диверсификация экономики, а именно интегрированный машиностроительный комплекс сможет обеспечить долгосрочное приграничное и международное сотрудничество, позволит эффективно реализовать функцию планирования в процессе экономической стабилизации и развития. Кроме этого, единая финансовая система, создание которой требует логика, будет более выгодной и эффективной, что приведет к снижению дотационности ДНР и ЛНР.

Список использованной литературы

1. Особенности экономического развития ведущих европейских стран [Электронный режим]. – Режим доступа: <http://banauka.ru/4032.html>

2. Барабанов О.Н. Внутригосударственные регионы как факторы в международных отношениях: зарубежные тенденции и положение субъектов РФ / О.Н. Барабанов. – Общество, политика, наука: новые перспективы. – М.: МОНФ, 2000. – №114.

3. Главы ДНР и ЛНР подписали соглашение о едином таможенном союзе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dnr24.su/extra-news/21342-glavy-dnr-i-lnr-podpisali-soglashenie-o-edinom-tamozhennom-soyuze.html>

УДК 351.72: 336.225.674

Греков Игорь Андреевич
студент

Научный руководитель: Агеева Анна Александровна
старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Аннотация: в данной публикации рассмотрены изменения, которые произошли в последние годы в экономике и финансовых отношениях Луганской Народной Республики, внедрение новых принципов хозяйствования на основе рыночных отношений, развитие деловой инициативы и предпринимательства, которые требуют коренной перестройки управленческих функций государства, в том числе контрольных.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, финансовая дисциплина, аудит.

Annotation: *this publication reviews the changes that have occurred in recent years in the economy and financial relations of the Luhansk People's Republic, the introduction of new principles of management based on market relations, the development of business initiative and entrepreneurship require a radical restructuring of the state's management functions, including control functions.*

Keywords: *state financial control, financial discipline, audit.*

Государственный финансовый контроль – комплекс целенаправленных мероприятий органов, их подразделений или должностных лиц, осуществляющих государственный финансовый контроль в пределах полномочий, установленных законодательством Луганской Народной Республики (ЛНР) с целью предупреждения, выявления и пресечения финансовых правонарушений на подконтрольном объекте по его финансово-хозяйственной деятельности, а также обеспечение законности, финансовой дисциплины и эффективности формирования и расходования средств, в том числе бюджетных, и других активов в процессе владения, распоряжения, использования и отчуждения государственного имущества, возмещения убытков и установления меры ответственности в случае нарушения финансового, в том числе бюджетного, законодательства [1].

Назначение финансового контроля заключается в содействии успешной реализации финансовой политики государства, обеспечении процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов во всех сферах и звеньях народного хозяйства.

Для осуществления финансового контроля в Луганской Народной Республике был создан особый контрольный орган – Государственная служба финансово-бюджетного надзора. Данная государственная структура укомплектована высококвалифицированными специалистами. Их права, обязанности и ответственность строго регламентированы, в том числе и в законодательном порядке.

Объектом финансового контроля являются денежные, распределительные процессы при формировании и использовании финансовых ресурсов, в том числе в форме фондов денежных средств, на всех уровнях и звеньях народного хозяйства [2].

Выделяют предварительный финансовый контроль, текущий (оперативный) финансовый контроль, последующий финансовый

контроль, контроль за финансовой деятельностью субъектов всех форм собственности.

Организация и функционирование эффективной системы финансового контроля – обязательный и непереносимый элемент государственной финансовой политики.

Финансовый контроль осуществляется различными методами. Под методом финансового контроля понимают средства, приемы и способы его осуществления. Они очень разнообразны и выбираются не произвольно, а в зависимости от совокупности факторов, прежде всего, от:

– субъекта контроля. Здесь особую роль играет правовой статус и особенности форм деятельности органа, осуществляющего контроль;

– от объекта контроля,

– от цели и задач, стоящих перед субъектом контроля;

– от оснований возникновения контрольных правоотношений и ряда других обстоятельств.

Сегодня назрела необходимость должного правового регулирования организации и деятельности органов государственного контроля.

В связи с этим необходимо дальнейшее совершенствование действующего законодательства, призванное способствовать развитию методологической базы, терминологического единообразия и механизма формирования и функционирования системы финансового контроля. Важным является устранение незавершенности в вопросах формирования правовой базы апробации отдельных областей данной практики [3].

При совершенствовании системы финансового контроля, принципиально важно использование зарубежного опыта. Лишь после решения соответствующих задач можно будет говорить об успешном формировании целостной системы финансового контроля в ЛНР.

Совершенствование государственного финансового контроля позволит целесообразно и эффективно использовать государственные финансовые ресурсы республики, а также движение финансовых потоков от отправителя к адресату.

Список использованной литературы

1. Андриюшин С.А. Научные основы организации системы общегосударственного контроля / С.А. Андриюшин, А.З. Дадашев // Финансы, 2002 – №4.

2. Положение о Государственной службе финансового надзора Луганской Народной Республики: утвержденное Распоряжением Главы Луганской Народной Республики от 26 апреля 2017 г. №255/04/02 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.google.com/>

3. Скоропад И.С. Государственный финансовый контроль: проблемы и пути реформирования / И.С. Скоропад // Вестник НЛТУ. – 2011. – Вып. 21.3. – С. 263–268.

УДК [332.142:330.131.7](470.6)

Долгашева Мария Александровна
магистрант

Научный руководитель: Тамов Аслан Алиевич
д.э.н., профессор
Адыгейский государственный университет,
Российская Федерация, г. Майкоп

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ПРОБЛЕМНЫХ РЕГИОНОВ ЮГА РОССИИ

***Аннотация:** в данной публикации определена ключевая роль проблемных регионов в формировании экономической безопасности страны. Также проведен анализ уровня экономической безопасности Республики Адыгея и выявлена причинно-следственная связь между такими характеристиками региона, как экономическая безопасность, трансграничное сотрудничество и имидж региона.*

***Ключевые слова:** трансграничное сотрудничество, имидж региона, экономическая безопасность региона, проблемный регион.*

***Annotation:** this publication reviews the key role of problem regions in the formation of the country's economic security. The analysis of the level of economic security of the Republic of Adygea was also conducted and a causal relationship between such characteristics of the region as economic security, cross-border cooperation and the image of the region was revealed.*

***Keywords:** cross-border cooperation, image of the region, economic security of the region, problem region.*

В современных условиях в Российской Федерации особое внимание уделяется проблемам трансграничного сотрудничества, что связано во многом с процессами глобализации, динамичным изменением положения страны в мировой экономике,

переосмыслением принципов безопасности и пространственного развития. В трансграничное сотрудничество задействованы практически все российские регионы [1].

Проблемы и перспективы трансграничного сотрудничества российских регионов должны, на наш взгляд, рассматриваться в тесной увязке с состоянием и перспективами усиления их экономической безопасности, что, в свою очередь, обусловлено уровнем и перспективами социально-экономического развития этих регионов. Между тем, для социально-хозяйственного пространства России характерна значительная и углубляющаяся межрегиональная дифференциация.

Так, проблемные регионы Юга России все более отстают от соседних краев и областей без видимых перспектив догнать их в обозримой перспективе, что можно продемонстрировать на примере одного из таких проблемных регионов – Республики Адыгея (табл.1).

Таблица 1 – Динамика ВРП на душу населения регионов ЮФО за 2011-2015 гг.

Регион \ Год	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	темпы роста за 5 лет
Республика Адыгея	128749,3	147262,9	159096,3	168880,1	183386,5	142,44
Краснодарский край	236750,6	274995,7	309837,7	328771,2	355017,1	149,95
Астраханская область	170504,7	206677,1	269821,7	290822,2	314459,6	184,43
Волгоградская область	195463,7	220755,1	235814,1	279101,4	288161,9	147,42
Ростовская область	179470,3	198129,2	215923,2	237465,8	276426,8	154,02

Следует подчеркнуть, экономическая безопасность в условиях финансово-экономического кризиса приобретает особую значимость именно для проблемных регионов Юга России, поскольку усиление социально-хозяйственной нестабильности в этих регионах чревато переходом к социально-политической нестабильности.

Между тем, в проблемных регионах Юга России экономическая безопасность обеспечивается на сравнительно невысоком уровне, что можно подтвердить сравнением фактических и пороговых значений соответствующих параметров. Применительно к Республике Адыгея состояние экономической безопасности характеризуется данными табл. 2.

Таблица 2 – Показатели экономической безопасности Республики Адыгея за 2015 г.

№ п\п	Название показателя	Пороговое значение	Значение 2015 г.
1	Степень износа ОПФ, %	60	53,4
2	Доля инвестиций в ВРП, %	25	19,9
3	Доля иностранных инвестиций в объеме инвестиций в основной капитал, %	15-17	5,5
4	Доля импорта продовольствия во внутреннем потреблении, %	25	0,6
5	Удельный вес региональных кредитных организаций в числе кредитных организаций региона, %	50	45
6	Доля в населении людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, %	7	13,6
7	Уровень безработицы, %	7	9,0
8	Уровень занятости населения, %	60	55,5
9	Дифференциация доходов, раз	8	13,8
10	Темп роста реальных доходов, %	5-7	4,33
11	Продолжительность жизни, лет	70	72,6
12	Уровень преступности, кол-во на 100 тыс.чел.	5000	910
13	Уровень суицида, кол-во на 100 тыс.чел.	26	18
14	Темп роста потребительских расходов,	5-6	4,4

В настоящее время разрабатывается «Стратегия социально-экономического развития Республики Адыгея до 2030 г.», в которой указано, что важным механизмом развития Республики Адыгея является трансграничное экономическое сотрудничество.

Среди основных задач, поставленных в Стратегии: межрегиональная интеграция в процессе разработки кластерной политики и образование трансграничных кластеров Южного полюса роста; обеспечение устойчивого развития территорий региона на основе трансграничного сотрудничества с муниципальными образованиями Краснодарского края; формирование трансграничных производственно-сбытовых цепочек в рамках Южного полюса роста [3]. Однако такие важные факторы, влияющие на развитие трансграничного сотрудничества, как экономическая безопасность и имидж региона, в рассматриваемом проекте Стратегии отражены недостаточно, что является, на наш взгляд, его существенным недостатком, требующим устранения. Как показывает практика, динамичное развитие трансграничного сотрудничества не может происходить в регионе с низким уровнем экономической безопасности и размытым (несостоявшимся) имиджем.

Список использованной литературы

1. Лаврова Е.В. Трансграничное сотрудничество: проблемы, перспективы и экономическая безопасность / Е.В. Лаврова // Фундаментальные исследования, 2016. – №11 – С. 1026–1030.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2017: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2017. – 1402 с.
3. Проект Стратегии социально-экономического развития Республики Адыгея до 2030 года, версия 1.3, 20 февраля 2018 г.

УДК 338.2:334.722

Ильин Валерий Юрьевич

д. э. н., профессор

Луганский национальный аграрный университет

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО МОДЕРНИЗАЦИИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация: рассмотрены проблемы модернизации инфраструктуры трансграничного сотрудничества, выявлены основные задачи межрегионального информационного центра, сделан вывод о необходимости создания и развития межрегиональной информационной инфраструктуры центра.

Ключевые слова: инфраструктура, информация, межрегиональный центр, регион.

Annotation: The problems of upgrading the infrastructure of cross-border cooperation are considered, the main tasks of the interregional information center are identified, the conclusion is made about the need to create and develop the interregional information infrastructure of the center.

Keywords: infrastructure, information, interregional center, region.

Модернизация инфраструктуры трансграничного сотрудничества заключается в создании межрегионального информационного центра при агентствах регионального развития, основной целью которого является информационная поддержка деятельности регионов для расширения их прямых деловых контактов, через интенсификацию и углубление межрегиональных связей и содействие практической реализации соглашений и договоров о сотрудничестве между правительством и администрациями субъектов различных регионов. Создание данного

центра позволит субъектам межрегионального сотрудничества получить полную, качественную, своевременную и достоверную информацию для принятия обоснованных решений, что положительно скажется на социально-экономическом положении региона (рисунок 1).

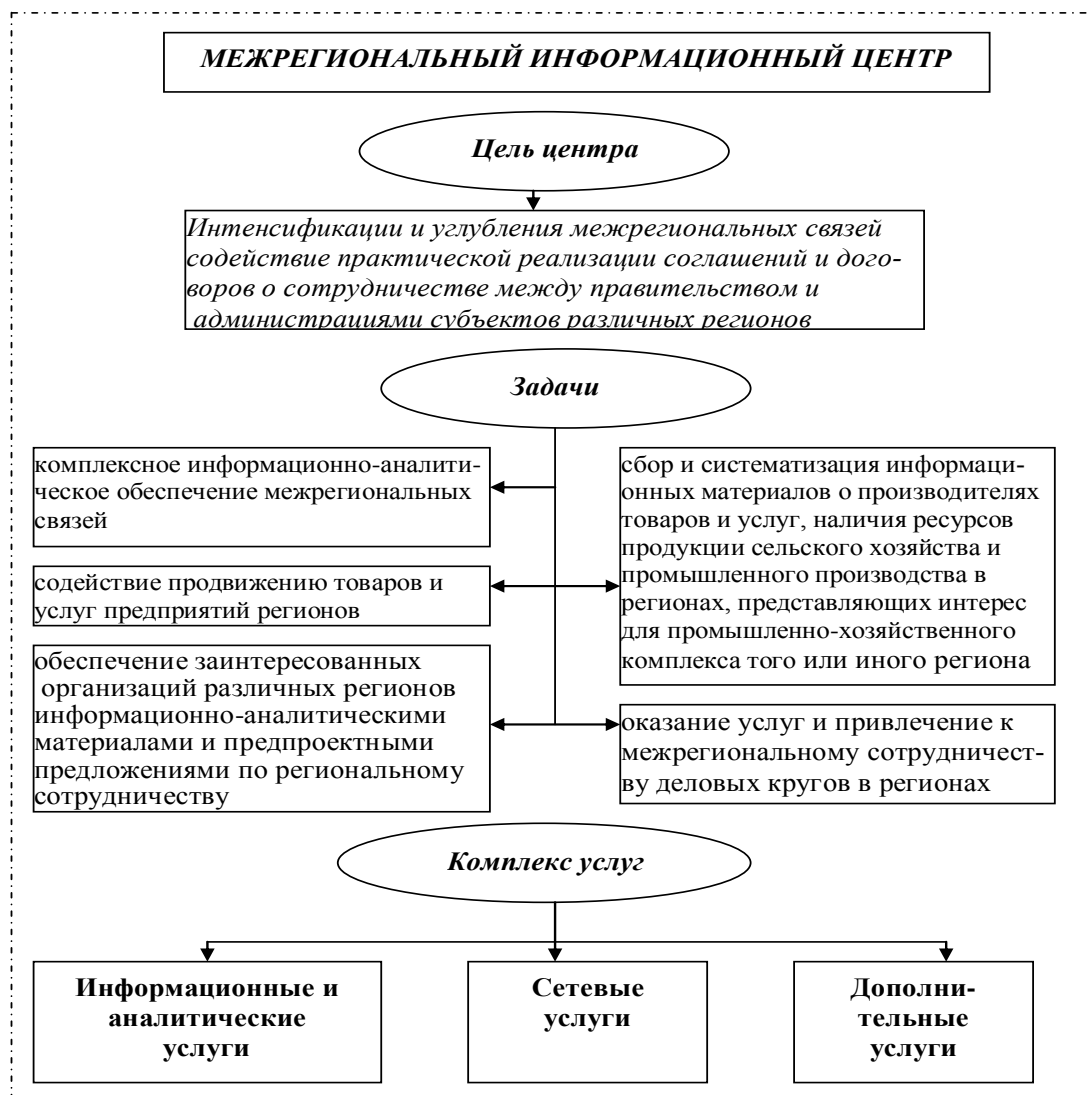


Рис. 1 – Модернизация информационной инфраструктуры для активизации межрегионального сотрудничества

Основными задачами центра являются [1; 2]:

- комплексное информационно-аналитическое обеспечение межрегиональных связей;
- сбор и систематизация информационных материалов о производителях товаров и услуг, наличия ресурсов продукции

сельского хозяйства и промышленного производства в регионах, представляющих интерес для промышленно-хозяйственного комплекса того или иного региона;

– содействие продвижению товаров и услуг предприятий регионов;

– обеспечение заинтересованных организаций различных регионов страны информационно-аналитическими материалами и предпроектными предложениями по межрегиональному сотрудничеству;

– оказание услуг и привлечение к межрегиональному сотрудничеству деловых кругов в регионах.

Стабильность отношений и устойчивость экономических связей партнеров по межрегиональному сотрудничеству требуют оперативного информационного и экспертно-аналитического обеспечения их хозяйственной и финансовой деятельности, отлаженного информационного взаимодействия.

Межрегиональный информационный центр должен стать действенным инструментом для реализации актуальных для регионов программ и проектов, активизации интеграционных процессов и оживления промышленного производства и торговли, обмена технологиями и услугами между региональными, коммерческими и некоммерческими организациями.

Список использованной литературы

1. Ожигина В.В. Развитие региональной интеграции в контексте институциональных моделей эволюции и рынков глобализации / В.В. Ожигина // Науч. тр. Донецкого научно-техн. ун-та. Серия: экономическая. Вып. 103–2. Донецк: ДонНТУ, 2005. – С. 191–197.

2. Elec A. Apes beyond bogor: an open economic association in the Asian-Pacific region / A. Elec // Asia Pacific economic literature, 2013. – Vol.9, №1. P. 1–16.

Коваленко Екатерина Владимировна

к. э. н., доцент

Луганский национальный аграрный университет

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

***Аннотация:** в данной публикации рассмотрена сущность понятий теневая экономика, экономическая безопасность региона, указаны основные угрозы экономической безопасности региона и страны.*

***Ключевые слова:** теневая экономика, экономическая безопасность региона, угрозы экономической безопасности.*

***Annotation:** in this publication, the essence of the concepts of shadow economy, economic security of the region, the main threats to the economic security of the region and the country are indicated.*

***Keywords:** shadow economy, economic security of the region, threats to economic security.*

Одной из главных проблем эффективного развития экономики является проблема её тенизации, то есть не контролируемого со стороны государства, обмена, распределения и потребления товарно-материальных ценностей, работ и услуг. Теневая экономика, а также объемы продукции и финансовых ресурсов, которые вращаются в этой сфере, представляют собой существенную преграду обеспечению устойчивого развития экономики. Значительной проблемой является то, что подавляющее большинство операций, которые можно отнести к теневым, можно осуществить в легальном нормативно-правовом поле.

Теневая экономика – это результат жизнедеятельности отдельной части граждан общества (физические и юридические лица) в системе производственных отношений: «производство – распределение – обмен – потребление материальных благ» в нарушение действующих экономических и юридических законов, правовых и моральных норм поведения – обеспечивают себе прибыль без уплаты налогов и других платежей, чем наносят непоправимый вред обществу, препятствуя повышению уровня жизни всего населения страны [1].

Экономическая безопасность – состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи, и в котором государство имеет возможность разрабатывать и реализовывать независимую экономическую политику [2].

Экономическая безопасность региона (область, регион, экономический район) представляет собой состояние условий и факторов, которые характеризуют стабильность, устойчивость и возможность последовательного развития экономики региона в рамках его интеграции с экономикой страны.

Угрозы экономической безопасности региона можно выделить следующие:

– **Внешнеполитические угрозы:** территориальный сепаратизм (отдельный); политические угрозы; политическое противостояние с центром.

– **Внешнеэкономические угрозы:**

1) валютно-финансовый: отток (убывание, убыль) валютных средств; увеличение внешнего долга; нефункциональное использование валютных средств;

2) экономические: вытеснение с рынка; потери внешнего рынка; деградация производственных средств; криминализация экономики.

– **Внутренние угрозы:**

1) угрозы в реальном секторе: спад производства; потери основных фондов; потери рынков;

2) разрушение инвестиционно-инновационного комплекса: свертывание НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы); сокращение заказов на высокотехнологических производствах; потеря квалифицированных кадров;

3) угрозы в социальной сфере: увеличение социальных иждивенцев; утеря трудовых навыков; снижение объема финансирования региональных социальных программ.

Угрозы теневой экономики страны представлены на рисунке 1.

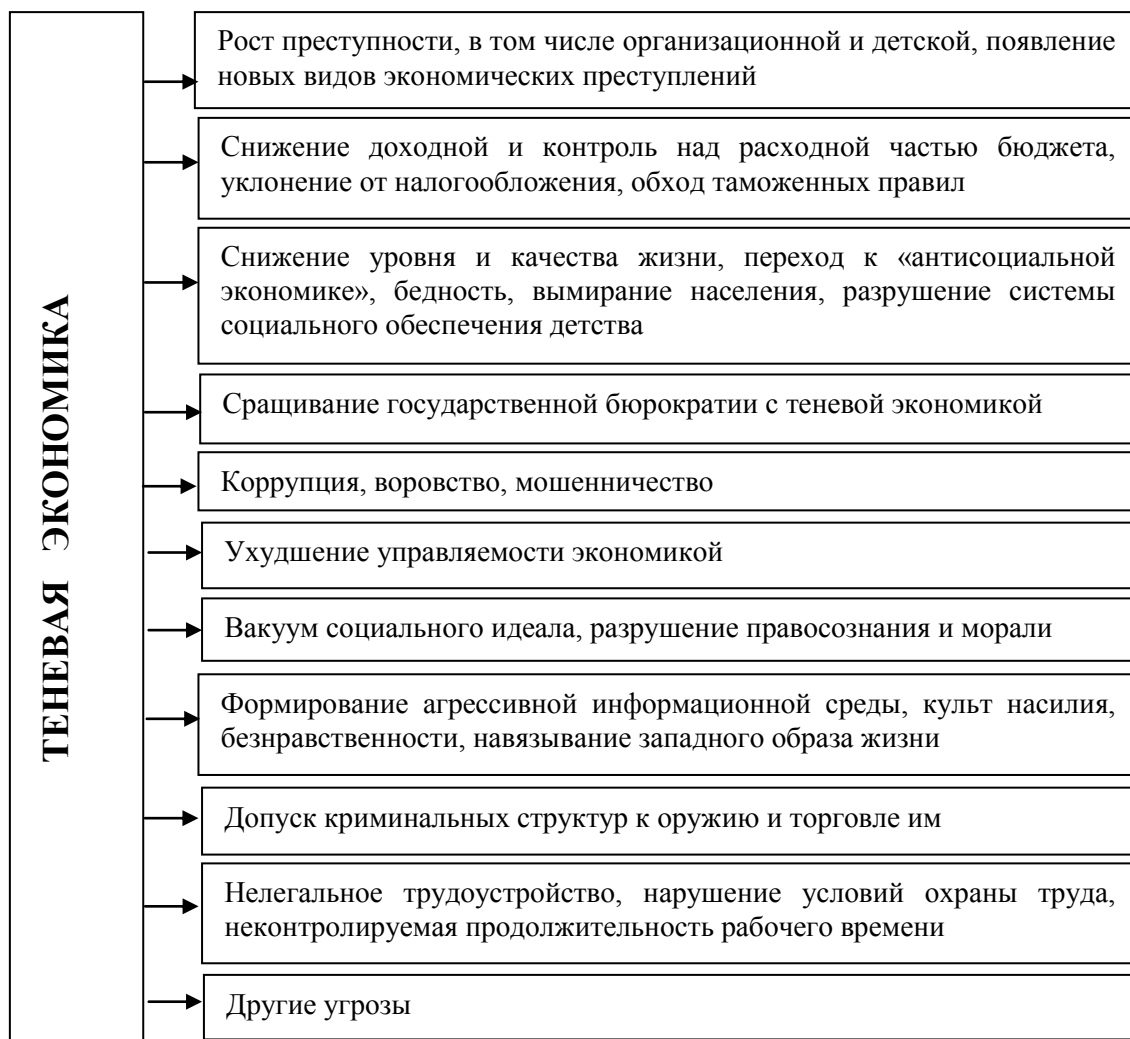


Рис. 1 – Угрозы теневой экономики национальным интересам страны

Рост тенизации экономики, её криминальных последствий наносит значительный ущерб обществу, тормозит процессы развития экономики в стране.

Список использованной литературы

1. Богачев В.И. Теневая экономика: сущность, опасные тенденции расширения её масштабов, организация мер безопасности: учеб. пос. для преподавателей и студентов экономических специальностей / В.И. Богачев, С.Л. Катеринец, Е.В. Коваленко и др. – Луганск, 2017. – 96 с.

2. Ткаченко В.Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов: монография / В.Г. Ткаченко, В.И. Богачев, Е.В. Коваленко и др. – Ровеньки, 2007. – 330 с.

Мельников Дмитрий Олегович

магистрант

Научный руководитель: Кислая Татьяна Николаевна

к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

**РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА В СИСТЕМЕ
УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫМИ ОБЩЕСТВАМИ
ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

***Аннотация:** в данной публикации определены возможности развития стратегического аудита в системе управления акционерными обществами государственного сектора экономики. Учитывая потребности совершенствования стратегического управления в этих компаниях, уточнены средства эффективного использования стратегического аудита как метода поддержки управленческих решений.*

***Ключевые слова:** государственное регулирование экономики, акционерное общество, государственный сектор экономики, стратегический аудит, стратегическое управление.*

***Annotation:** this publication reviews the possibilities for the development of strategic audit in the system of management of joint-stock companies of the public sector of the economy. Taking into account the need to improve strategic management in these companies, the means of effective use of strategic audit as a method of supporting management decisions are specified.*

***Keywords:** state regulation of economy, joint-stock company, state sector of economy, strategic audit, strategic management.*

Эффективное стратегическое управления акционерными обществами государственного сектора экономики предусматривает применение действенных механизмов контроля, к числу которых относится стратегический аудит. Это объясняется тем, что проведение такого рода аудиторских проверок способствует достижению стратегических целей деятельности компаний, позволяет оценить эффективность их реализации. В этой связи целесообразно отметить, что развитие механизмов аудита в государственных акционерных обществах согласно устоявшимся международным стандартам. Учитывая это важно проанализировать существующие нормативно-правовые и методические основы внедрения стратегического аудита в

государственном секторе экономики, выяснить предпосылки и процедуры использования его инструментария.

Анализ последних публикаций. Вопросы организации контроля деятельности государственных предприятий и компаний достаточно широко обсуждаются учеными и практиками, однако проблематика использования механизмов именно стратегического аудита в этой сфере отношений является относительно новой для отечественной профессиональной литературы. Наиболее интересными являются труды Т. Вилен и Д. Хантер [1], в которых определяется стратегический аудит. Ф. Котлер и К. Келлер [2] рассматривают стратегический аудит в системах маркетинга компаний. И. Ансофф [4] исследует варианты применения стратегического аудита при планировании и реализации корпоративной стратегии. При этом общей чертой приведенных подходов является признание направленности стратегического аудита на реализацию долгосрочных целей развития предприятия. Это создает основания рассматривать его как комплексный инструмент анализа всей деятельности компаний различных форм собственности и организационно-правового статуса.

В современной практике управления акционерными обществами государственного сектора отечественной экономики стратегический аудит пока не нашел своего полноценного применения.

Целью публикации является определение инструментов и средств применения стратегического аудита в практике управления акционерными обществами государственного сектора экономики на основе анализа институциональных предпосылок реализации соответствующей государственно-управленческой деятельности в современных условиях хозяйствования.

Изложение основных результатов и их обоснования. В международной практике стратегический аудит обычно рассматривается как комплексный инструмент управления и контроля в акционерном обществе. Так, исследователями отмечается, что стратегический аудит измеряет степень согласованности стратегии с соответствующими ресурсами, стратегическим и внешним средами, конкурентными позициями предприятия [3, с. 113]. Его определяют важнейшим диагностическим инструментом для принятия стратегических решений [1, с. 24]. Кроме того, обращается внимание, что стратегический аудит выступает инструментом сбора и накопления необходимой информации для разработки целей и стратегий бизнеса, в т.ч. – позиционирование компании на рынке [2, с. 644].

На первый план при проведении такого рода проверок выходят функции поддержки соответствующих управленческих решений, формирования долгосрочных конкурентных преимуществ акционерного общества. Объектами стратегического аудита становятся общая стратегия развития акционерного общества и его финансовая, производственная, маркетинговая составляющие, а также альтернативы и политики их внедрения. Стратегический аудит, в первую очередь, исследует стратегию компании на соответствие интересам стейкхолдеров, особенно важно для государства в случае, когда она выступает мажоритарным собственником.

Основным инструментом стратегического аудита является комплексный бизнес-анализ деятельности хозяйственного общества, а ключевым отличием его от других видов аудита – наличие прогнозной функции для выяснения перспектив развития компании в будущем и пристальное внимание к оценке рисков их реализации. Процесс стратегического аудита является многоэтапным. Как правило, основные этапы совпадают с этапами стратегического управления акционерными обществами. При этом общим циклом стратегического аудита является планирование и проведение исследования, составление отчета, отслеживание результатов.

Таким образом, наличие такого средства позволяет сделать все этапы разработки и реализации стратегий развития государственных акционерных обществ более прозрачными и контролируруемыми со стороны как государства, так и органов корпоративного управления.

Список использованной литературы

1. Wheelen T.L. Strategic management and business policy: toward global sustainability / T.L. Wheelen, J.D. Hunger. – 13th ed. – New Jersey: Prentice Hall, 2011. – 912 p.
2. Kotler P. Marketing management / P. Kotler, K.L. Keller. – 14th ed. – New Jersey: Prentice Hall, 2011. – 812 p.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия: пер. с англ. / И. Ансофф. – СПб: Питер Ком, 1999. – 258 с.

Половян Алексей Владимирович

д. э. н., доцент,

Лепя Роман Николаевич

д. э. н., профессор

Гринеvская Светлана Николаевна

к. э. н., с.н.с.

Институт экономических исследований, Донецк, ДНР

НОВЫЕ АСПЕКТЫ ТРАНСГРАНИЧНОСТИ

***Аннотация:** рассмотрены аспекты трансграничности территорий с проблемным политическим статусом. Определены проблемы трансграничного взаимодействия, которые ограничивают экономическое развитие республик на территории Донбасса.*

***Ключевые слова:** трансграничность, трансграничное сотрудничество, экономическая безопасность.*

***Annotation:** the aspects of the trans-boundarity of territories with a problematic political status. The problems of cross-border cooperation that limit the economic development of the republics in the territory of Donbass.*

***Keywords:** trans-boundary, cross-border cooperation, economic security.*

Трансграничность в новой экономической действительности функционально может рассматриваться как процесс между участниками (регионами, государствами) экономического сотрудничества, и как определенное состояние, качество трансграничного региона. В настоящее время продолжается академический дискурс в отношении категории «трансграничность», её понятий, категорий, форм и механизмов реализации такого трансграничного сотрудничества [1,2,3 и др.]. Трансграничность может рассматриваться также как результат эффективного трансграничного сотрудничества, интеграции приграничных территорий, который может способствовать их модернизации при принятии взаимовыгодных и взаимоприемлемых решений имеющих проблем. Общими целями экономического трансграничного сотрудничества являются [4,5 и др.]: ускорение экономического и социального развития в приграничных регионах; совместное противостояние общим угрозам; гарантия экономически эффективных и безопасных границ; расширение форм экономического сотрудничества. Новым аспектом трансграничности является появление новых

государственных образований с проблемным политическим статусом, так называемых милитарных зон, в которых действуют особые условия взаимодействия между граничащими территориями, усложняющие экономическое сотрудничество между ними, что сейчас крайне актуально для Донецкой и Луганской республик [6].

В настоящее время существуют системные проблемы, которые ограничивают экономическое развитие ДНР и ЛНР, в том числе проблемы трансграничного взаимодействия республик, которые мешают их эффективно сотрудничеству и полноценному восстановлению хозяйственных связей, что обусловлено такими факторами:

1) *выполнение первоочередной задачи для руководства ДНР и ЛНР о снижении их дотационности* – каждая из Республик решает это, прежде всего, за счет внутреннего наращивания потенциала своих республиканских отраслей, которые не загружены: в ДНР \approx на 25-30% в ЛНР \approx 10%;

2) *обеспечение экономической безопасности своей территории* – т.е. заказы, например, машиностроение-шахты (арки, крепи, комбайны и др.), реализуются внутри своих Республик, с целью наполнения своего республиканского бюджета за счет обеспечения загруженности, прежде всего, своих предприятий Республики. Например, шахты ЛНР «Антрацит», «Краснодонуголь», «Ровенькиантрацит», «Свердловантрацит», сократили или прекратили сотрудничество с машиностроительными заводами ДНР, производящими шахтное оборудование как по указанной причине, а также в связи с отсутствием средств на техническое обновление, обходясь ремонтами;

3) в действующий период восстановления экономики республик *конкуренция между предприятиями ДНР и ЛНР воспринимается как риск* к конкурентному снижению цен. В частности, это касается промышленного предприятия «Арксэл», находящегося на территории ДНР, выпускающему различные виды электродов. Потенциальными потребителями данной продукции могут быть предприятия ЛНР: Алчевский металлургический комбинат, Луганский электромашиностроительный завод, из-за отсутствия производителей такой продукции в ЛНР (ООО «Индустрия электродный завод» в ЛНР не работает).

Необходим активный поиск решения проблем трансграничного взаимодействия республик. Особую роль играют таможенные процедуры, ведь именно на границе пересекаются важные внешнеэкономические проблемы республик. Граница, выполняя барьерную функцию, становится зоной контакта, усложняя

производственную кооперацию, торговлю, обмен опытом. Таможенные процедуры, усложняющие экономические и хозяйственные связи между ДНР и ЛНР, являются следствием государственности республик (до конфликта 2014 г. Донецкая и Луганская области осуществляли полностью свободное перемещение в рамках одного государства и не имели таможенной проблемы). Конечно, предприятия ДНР и ЛНР продолжают сотрудничество: например, Кировский кузнечный завод «Центрокуз», Первомайский электромеханический завод им.К.Маркса в ЛНР сотрудничают с предприятиями ДНР. Но в тоже время экспорт ЛНР в РФ за два месяца 2017 г. вырос на 51,9%, а поставки продукции в ДНР уменьшились на 9,9%.

Стратегические приоритеты трансграничного сотрудничества ДНР и ЛНР предполагают: обеспечение конкурентоспособности предприятий на внутреннем и внешнем рынках республик; рост объемов взаимных поставок продукции; улучшение инвестиционного климата в отраслях промышленности; интенсификацию специализации и кооперации; активизацию научно-технического сотрудничества; обеспечение экономической безопасности.

В заключение отметим, что исторически Донецкая и Луганская области теснейшим образом были связаны производственными, хозяйственными, культурными и родственными связями, и логичным будет как простое возобновление экономического сотрудничества и производственной кооперации, так и установление новых взаимовыгодных контактов для всемерного использования конкурентных возможностей ДНР и ЛНР.

Список использованной литературы

1. Фролова Я.А. О трансграничности военных районов / Геополитический потенциал трансграничного сотрудничества стран Азиатско-Тихоокеанского региона. Монография: кол. авторов. Владивосток: ВГУЭС, «Дальнаука».- 2010. – С. 557–569.

2. Мрикаев К.Р. Трансграничность как системная тенденция регионального экономического развития. Автореф. дисс. к.э. н. Спец: 08.00.05. – С.-Пб., 2009. – 26 с.

3. Половян А.В. Конкурентные возможности территории в условиях трансграничного сотрудничества / А.В. Половян, Р.Н. Лепа. – Повышение конкурентоспособности социально-экономических систем в условиях трансграничного сотрудничества регионов. Сб. статей межрег. науч.-практ.конф. Ялта: (филиал) ФГАОУ ВО «КФУ им. В.И. Вернадского», 2017. – 384 с.

4. Association of European Border Regions. EUREGIO. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aebr.eu/en/events/events_detail.php?event_id=82

5. European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI) // Official Journal of the European Union. Regulation (EC) No 1638/2006 of the European Parliament and of the Council of 1 January 2007. [Электронный ресурс]: https://ec.europa.eu/europeaid/funding/european-neighbourhood-and-partnership-instrument-enpi_en

6. Гриневская С.Н. Инновационные процессы в экономике территорий с ограниченными возможностями / С.Н. Гриневская // Инновационное развитие российской экономики: материалы Междунар. науч.-практ. конф. в 5 т. – Т. 2. – М.: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2017. – С. 39-41.

УДК 330.34:338.142 (470.621)

Тамова Мариет Кадырбечевна

к. э. н., доцент

Хатукай Саида Аслановна

к. э. н., доцент

Бабалян Эмин Боринович

старший преподаватель

Адыгейский государственный университет,

Российская Федерация, г. Майкоп

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

***Аннотация:** в данной публикации рассматривается необходимость обеспечения экономической безопасности региона в современных условиях; выявляется взаимосвязь экономической безопасности региона и его устойчивого развития; на основе системы индикаторов для оценки устойчивости экономики региона, анализируется устойчивость экономики Республики Адыгея.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность региона, устойчивое развитие региона, система индикаторов, Республика Адыгея.*

***Annotation:** this publication reviews the need to ensure the economic security of the region in modern conditions; reveals the relationship between the economic security of the region and its sustainable development; on the basis of a system of indicators to assess the stability of the economy of the region analyzes the stability of the economy of the Republic of Adygea.*

Keywords: *economic security of the region, sustainable development of the region, the system of indicators, the Republic of Adygea.*

Современное социально-экономическое положение регионов России, нестабильность среды их функционирования актуализируют проблему обеспечения экономической безопасности региона. Это обусловлено тем, что экономическая безопасность региона способствует поддержанию региональной экономики на той ступени развития, которая обеспечивала бы возможности дальнейшего экономического роста, способность противодействовать влиянию внешних и внутренних угроз [1].

Основной составляющей и необходимым условием экономической безопасности региона является его устойчивое развитие. Невозможно обеспечить экономическую безопасность региона без создания стабильной, сбалансированной и динамично развивающегося регионального социально-хозяйственного комплекса, комплексного развития всех его отраслей и территорий, что в итоге и является целью устойчивого развития региона.

Для большинства регионов России, характеризующихся неустойчивым, депрессивным состоянием, применение данного подхода становится определяющим для принятия стратегических решений в области регионального развития. Обеспечение устойчивости и безопасности экономики регионов связано как с уровнем, масштабами и направлениями угроз их экономическим интересам, так и с выработкой реальной системы мер по укреплению потенциала экономики регионов.

Для выявления узких мест в экономическом потенциале региона на пути к устойчивому развитию используется система индикаторов, включающая производственные, финансовые и социально-экономические показатели [2].

С помощью такой системы индикаторов проведем оценку устойчивости экономики Республики Адыгея, которая на данном этапе своего развития относится к бюджетно-дефицитным регионам и характеризуется значительным отставанием от других регионов Юга России (таблица 1).

Анализируя данные таблицы 1, можно отметить, что большинство социально-экономических и финансовых показателей устойчивости экономики Республики Адыгея в 2012–2016 гг. находятся вне допустимых границ значений устойчивого развития, что создает угрозу для обеспечения её экономической безопасности. В большей степени это обусловлено снижением и неиспользованием региональных потенциалов развития из-за неэффективного расходования имеющихся ресурсов.

Таблица 1 – Оценка устойчивости экономики Республики Адыгея в 2012-2016 гг. (в % к среднему уровню по РФ).

Показатели	Оценочные характеристики показателя					Недопустимые границы значения для устойчивого развития
	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.	2016г.	
Объем ВРП в расчете на душу населения	40,55	42,24	42,20	41,68	41,31	Менее 50% от среднего уровня по РФ
Инвестиции в основной капитал в расчете на душу населения	43,37	44,61	40,26	36,86	34,08	Менее 50% от среднего уровня по РФ
Иностранные инвестиции в расчете на душу населения	7,80	3,33	3,12	0,97	25,12	Менее 50% от среднего уровня по РФ
Доля убыточных предприятий	86,25	70,32	56,97	64,42	59,32	Более 150% от среднего уровня по РФ
Величина задолженности по выдаче заработной платы в расчете на душу населения	0	0	67,07	0	0	Более 150% от среднего уровня по РФ
Среднедушевой доход населения в регионе	73,52	71,40	79,43	74,33	76,76	Менее 50% от среднего уровня по РФ
Доля людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума	11,3	12,0	11,0	13,9	13,7	Более 7%
Величина разрыва между доходами 10% населения, имеющего наиболее высокие, и 10% населения, имеющего наиболее низкие доходы	14	13,2	13,8	12,2	12,3	Более 8 раз
Уровень безработицы в регионе	8,1	7,9	8,6	8,8	9,0	Более 15%

В этих условиях одним из возможных решений по повышению устойчивости экономики Республики Адыгея и обеспечению её экономической безопасности является разработка научно обоснованного подхода к реализации схемы устойчивого развития региона и совершенствование мер управления, основанных на комплексной оценке имеющегося потенциала и конкурентных преимуществ Адыгеи.

Список использованной литературы

1. Дворядкина Е.Б. Экономическая безопасность: учеб. пос. / Е.Б. Дворядкина, Я.П. Силин, Н.В. Новикова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. – 194 с.

2. Меньщикова В.И. Система индикаторов оценки устойчивого развития экономики региона / В.И. Меньщикова, Н.В. Синополец // Социально-экономические явления и процессы, 2011. – №5–6. – С.155–160.

УДК 65.012

Трембач Анна Владиславовна
студент

Вавулин Леонид Сергеевич
старший преподаватель

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ТАМОЖЕННАЯ ПОЛИТИКА ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Аннотация: в данной публикации определена роль таможенной политики в развитии государства. В частности, подчеркиваются цели таможенной политики. Был рассмотрен упрощенный порядок таможенного оформления товаров, которые ввозятся на таможенную территорию ЛНР физическими лицами-предпринимателями.

Ключевые слова: таможенная политика, таможенные пошлины, таможенные сборы.

Annotation: this publication reviews the role of customs policy in the development of the state is defined. In particular, it highlights the objectives of the customs policy. The simplified procedure for customs clearance of goods imported into the customs territory of the Luhansk people's Republic by individual entrepreneurs was considered.

Keywords: customs policy, customs duties, customs duties.

Самой действенной системой реализации протекционистской функции государства является таможенная политика. Таможенная политика – неотъемлемая часть государственной политики как внутри страны, так и за её пределами, важный фактор при формировании экономических отношений государства. Таможенная политика основывается на проводимой государственной политике.

Государственный таможенный комитет Луганской Народной Республики (ГТК ЛНР) создан Указом Главы Луганской Народной Республики от 25.11.2014 г. №51/1/01/11/14 «О структуре исполнительных органов государственной власти Луганской Народной Республики». Свою деятельность Государственный таможенный комитет Луганской Народной Республики начал 14 января 2015 года [1].

В совокупность институтов, участвующих в формировании и осуществлении таможенной политики ЛНР по состоянию на 01 июля 2017 года входят 8 самостоятельных отделов, Управление администрирования таможенных платежей, таможенной стоимости и классификации товаров, Департамент борьбы с контрабандой и нарушениями таможенных правил, 4 пограничных таможенных поста («Изварино», «Должанский», «Червонопартизанск», «Красная Могила»), 4 внутренних таможенных поста («Луганск», «Алчевск», «Антрацит», «Свердловск»). В настоящее время ведутся работы по открытию временного пункта таможенного контроля «Чернухино».

Таможенная политика Государственного таможенного комитета Луганской Народной Республики заключается в защите государственной и экономической безопасности Республики, общественного порядка, жизни и здоровья людей, нравственности, моральных устоев и культурных ценностей общества; в охране животных, растений и окружающей природной среды; в обеспечении интересов потребителей ввозимых товаров; осуществление контроля и надзора за соблюдением таможенного законодательства; формирование и ведение реестра лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела; выявление, предупреждение и пресечение преступлений и административных правонарушений, отнесенных к компетенции таможенных органов; в борьбе с незаконным оборотом через таможенную границу Луганской Народной Республики наркотических средств, оружия, предметов художественного, исторического и археологического достояния и т. д., а также пополнения государственного бюджета путем взимания таможенных платежей при перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу Республики.

Цели таможенной политики Луганской Народной Республики:

– Обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена на таможенной территории Луганской Народной Республики.

– Участие в реализации торгово-политических задач по защите рынка республики.

– Стимулирование развития национальной экономики.

– Содействие проведению структурной перестройки и реализации других задач экономической политики республики.

– Иные цели, определяемые Главой и Советом министров Республики [2].

Основными инструментами реализации таможенной политики Луганской Народной Республики являются таможенные пошлины, сборы (тарифное, или экономическое, регулирование), процедура таможенного оформления и таможенного контроля, различные таможенные ограничения и формальности, связанные с практикой внешнеторгового лицензирования и квотирования (нетарифное, или административное, регулирование).

Государственным таможенным комитетом Луганской Народной Республики ведется постоянная работа по наполнению бюджета Республики, по количеству перечислений в бюджет на сегодняшний день Комитет занимает второе место среди исполнительных органов государственной власти. В 2016 году план перечислений в государственный бюджет Республики выполнен на 98,4%. В марте 2017 года в государственный бюджет ЛНР перечислено 107% таможенных платежей от запланированной в суммы, за 1 квартал 2017 года план перечислений в госбюджет Республики выполнен на 90,5% [3].

С целью выявления незаконного перемещения товаров через таможенную границу ЛНР оперативными группами Департамента борьбы с контрабандой и нарушениями таможенных правил Государственного таможенного комитета Луганской Народной Республики осуществляется постоянное патрулирование основных направлений перемещения автотранспорта и патрулирование объездных дорог, на которых зарегистрированы факты перемещения товаров помимо таможенного контроля. Кроме того, сотрудниками Департамента борьбы с контрабандой и нарушениями таможенных правил ГТК ЛНР постоянно проводятся оперативные мероприятия с целью предупреждения и пресечения нарушений законодательства при перемещении товаров через таможенную границу Луганской Народной Республики.

На протяжении февраля текущего года ГТК ЛНР был проведен ряд семинаров для физических лиц-предпринимателей с целью разъяснения таможенного законодательства как ЛНР, так и Российской Федерации. Данные семинары дают возможность физическим лицам-предпринимателям разобраться в особенностях законодательства и осознать преимущества законного оформления товаров по отношению к незаконному перемещению последних через таможенную границу Луганской Народной Республики, за которое действующим законодательством Луганской Народной Республики предусмотрена административная ответственность.

Кроме этого, с целью упрощения условий таможенного оформления для малого бизнеса, было разработано и принято Постановление Совета Министров ЛНР от 25.06.2015 года. «Об утверждении Порядка упрощенного таможенного оформления товаров, которые ввозятся на таможенную территорию ЛНР физическими лицами-предпринимателями» [4]. С момента вступления Постановления в силу сотрудниками таможенных постов ЛНР оформлена 41 таможенная декларация по упрощённой системе.

На основании проведенного исследования можно сделать следующий вывод, что приоритетом таможенной политики ЛНР является содействие обеспечению экономической безопасности, под которой понимается состояние экономики, гарантирующее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Республики, неуязвимость и независимость её экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

Список использованной литературы

1. Указ Главы Луганской Народной Республики от 25.11.2014 г. №51/1/01/11/14 «О структуре исполнительных органов государственной власти Луганской Народной Республики». – Режим доступа: <http://glava-lnr.su/ukazy-i-rasporyageniya>
2. Таможенный Кодекс Луганской Народной Республики от 07.04.2017 г. №158-II. – Режим доступа: <https://nslnr.su/zakonodatelstvo/normativno-pravovaya-baza/4432/>
3. Официальный сайт главы Луганской Народной Республики. – Режим доступа: <http://glava-lnr.su>
4. Постановление Совета Министров ЛНР от 25.06.2015г. «Об утверждении Порядка упрощенного таможенного оформления товаров, которые ввозятся на таможенную территорию ЛНР физическими лицами-предпринимателями». – Режим доступа: <http://glava-lnr.su/ukazy-i-rasporyageniya>

Хатукай Саида Аслановна

к. э. н., доцент

Тамова Мариет Кадырбечевна

к. э. н., доцент

Бабалян Эмин Борикович

старший преподаватель

Адыгейский государственный университет,

Российская Федерация, г. Майкоп

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

***Аннотация:** в данной публикации рассматривается роль малого бизнеса как стратегического ресурса обеспечения экономической безопасности региона; проанализировано состояние малого бизнеса в Республике Адыгея с позиций обеспечения её экономической безопасности.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность региона, малый бизнес, Республика Адыгея.*

***Annotation:** this publication reviews the role of small business as a strategic resource for ensuring economic security of the region; analyzes the state of small business in the Republic of Adygea from the standpoint of ensuring its economic security.*

***Keywords:** economic security of the region, small business, Republic of Adygea.*

В условиях растущей нестабильности внешней среды функционирования бюджетно-дефицитных регионов Юга России одним из основных факторов и стратегических направлений обеспечения их экономической безопасности является развитие сектора малого предпринимательства, что обусловлено, с одной стороны, тенденциями и закономерностями развития малого бизнеса в этих регионах, а с другой – преимуществами данного сектора [1].

Сектор малого предпринимательства характеризуется более динамичным освоением новых видов продукции и рыночных «ниш», позволяет приблизить производство товаров и услуг к конечному производителю, способен развиваться в отраслях, являющихся непривлекательными для крупного бизнеса. Важным преимуществом данного сектора является возможность широкого использования

небольших местных источников сырья, ускоренного освоения инвестиций и высокой оборачиваемости оборотных средств. Кроме того, малый бизнес отличается высокой инновационной деятельностью, которая способствует эффективному развитию различных отраслей региональной экономики [2].

Роль малого бизнеса в обеспечении экономической безопасности региона наглядно представлена на рисунке 1.



Рис. 1 – Роль малого бизнеса в обеспечении экономической безопасности региона

Рассмотрим состояние малого бизнеса в одном из бюджетно-дефицитных регионов Юга России – Республике Адыгея с позиций обеспечения её экономической безопасности. Число малых предприятий Республики Адыгея за последние 5 лет выросло на 23,5%, их оборот увеличился на 70,9%, а среднесписочная численность работников на 4,5% (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели деятельности малых предприятий Республики Адыгея в 2011 и 2016 годы

Число малых предприятий (на конец года), тыс.		Среднесписочная численность работников, тыс. человек		Выручка от реализации товаров (работ, услуг) малых предприятий, млрд руб.	
2011 г.	2016 г.	2011 г.	2016 г.	2011 г.	2016 г.
3,4	4,2	21,4	22,4	32,0	54,7

При этом доля малых предприятий в формировании ВРП Республики Адыгея, наиболее адекватно отражающего текущее состояние регионального социально-хозяйственного комплекса, за этот период повысилась с 13,38% до 20,13%, что свидетельствует об увеличении роли данного сектора в обеспечении конкурентоспособности и стабильности региона, которые являются неотъемлемыми условием экономической безопасности региона.

Вместе с тем, несмотря на позитивные тенденции развития данного сектора, малый бизнес Республики Адыгея значительно отстает по уровню развития от других регионов Юга России (рисунок 2) [3].

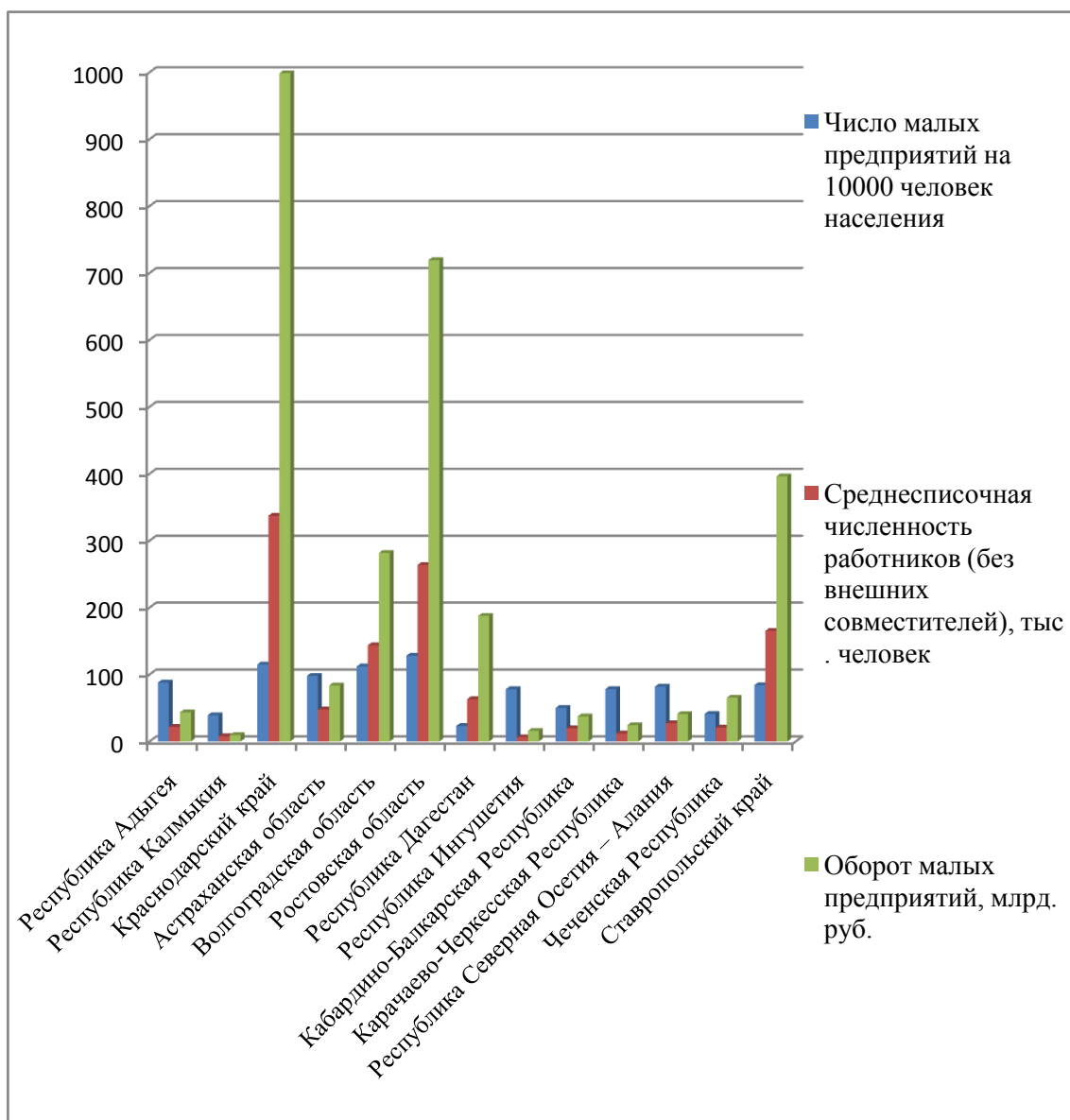


Рис. 2 – Основные показатели деятельности малых предприятий в Южном макрорегионе в 2016 году

Как видно из рисунка 2, по всем приведенным показателям Адыгея значительно уступает более развитым регионам, таким как Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, что создает угрозу для обеспечения экономической безопасности региона.

В этих условиях необходима активная поддержка данного сектора со стороны региональных органов власти, должны быть предприняты действенные шаги по совершенствованию нормативно-правовой базы, финансово-кредитной, информационной и инвестиционной поддержки малого предпринимательства, что, в конечном итоге, позволит решить сектору малого бизнеса возложенные на него задачи и рассматривать его как стратегический ресурс обеспечения экономической безопасности региона.

Список использованной литературы

1. Иванов С.А. Малый бизнес как стратегический ресурс развития экономической безопасности [Электронный ресурс] / С.А. Иванов, Н.И. Уткин. – Режим доступа: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V1/18.pdf#1>

2. Таммов А.А. Развитие малого бизнеса в проблемных регионах с использованием потенциала этноэкономического сегмента / А.А. Таммов, М.К. Тамова, Э.Б. Бабалян // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2016. – №3 (185). – С. 75–80.

3. Тамова М.К. Целевая среднесрочная программа развития малого бизнеса региона как инструмент повышения его устойчивости / М.К. Тамова, Э.Б. Бабалян // Наука: комплексные проблемы. – Издательство: Адыгейский государственный университет (Майкоп), 2017. – С. 40–47.

Шатский Алексей Владимирович

студент

Ретивцев Игорь Владимирович

ассистент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ИЗУЧЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы использования маркетинга как инструмента обеспечения экономической безопасности и инструмента позволяющего выявлять потенциальные угрозы для предприятия.*

***Ключевые слова:** маркетинг, рыночная деятельность, экономическая безопасность.*

***Annotation:** The article deals with the use of marketing as a tool for ensuring economic security and an instrument that helps to identify potential threats to the enterprise.*

***Keywords:** marketing, market activity, economic security.*

В настоящее время многие предприятий функционируют в экономических условиях нестабильности, что связано с последствием влияния мирового экономического кризиса и экономических санкций. Экономические позиции конкретного предприятия на рынке определяются его деятельностью во многих её аспектах, т.е. умением противостоять внешним и внутренним угрозам, что является основой экономической безопасности бизнеса.

Понятие «экономическая безопасность» рассматривается в научной литературе как такое состояние корпоративных ресурсов и предпринимательских возможностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование, для стабильного функционирования и динамичного научно-технического и социального развития, предотвращения внутренним и внешним негативным воздействиям [2, с. 34].

Категория «экономическая безопасность» включают множество функциональных составляющих, при этом маркетинговая составляющая в этой категории, как правило, отсутствует. Наличие такой составляющей позволит предприятию более полно учесть влияние всех факторов, что обеспечит предприятию рост его экономической безопасности [3, с. 14].

На сегодняшний день сложились предпосылки для формирования маркетинговой среды развития субъектов рынка как условие обеспечения их экономической безопасности. Маркетинговая составляющая должна учитывать состояние рынка и конкурентной среды, наличие конкурентных преимуществ, уровень конкурентоспособности предприятия и его продукции [1, с. 71].

Чтобы иметь представление об угрозах, которые могут негативно повлиять на деятельность предприятия и его экономическую безопасность, чтобы им противостоять, целесообразно регулярно исследовать факторы потенциального влияния внешней среды.

Внешняя среда постоянно воздействует на предприятие, что может проявляться в различных формах, предоставляя благоприятные условия и возможности для эффективного функционирования или создавая угрозы для существования предприятия. Кроме того, внешняя среда неоднородна по своему составу и содержит большое количество компонентов, что оказывают различные по степени, характеру и периодичности воздействия на предприятие [1, с. 74]. Поэтому регулярное исследование факторов потенциального влияния внешней среды, обеспечит получение необходимой информации обо всех процессах, влияющих на деятельность предприятия.

При изучении маркетинговой среды, наиболее известным методом анализа внешнего окружения предприятия на рынке является PEST-анализ, который представляет маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, влияющих на деятельность предприятия. Экономическая составляющая внешнего окружения определяет общий уровень экономического развития, рыночных отношений, конкуренции, т.е. экономические условия, в которых работает предприятие.

Для изучения маркетинговой среды как условия обеспечения экономической безопасности предприятия, целесообразно рассматривать группу экономических показателей, которые помогут более эффективно отразить степень влияния этой среды. В первую очередь следует рассмотреть такие показатели, что имеют количественное измерение. Их выбор целесообразно осуществлять на основе элементов комплекса маркетинга, а именно, «товар», «цена», «распространение», «продвижение». После формирования системы показателей определяются критерии их оценивания, рассчитываются весовые коэффициенты и присваивается соответствующий ранг. Путём произведения весовых коэффициентов и ранга рассчитывается

общая оценка, что отражает уровень маркетинговой составляющей в экономической безопасности предприятия.

На основании проведенного нами научного исследования можно сделать вывод, что регулярное изучение маркетинговой среды как условия обеспечения экономической безопасности предприятия, может и должно быть применено в практической деятельности любого предприятия. Полный учёт всех факторов маркетинговой среды, формирующих уровень экономической безопасности, поможет предприятию стать более устойчивым к внешним угрозам.

Список использованной литературы

1. Заславский И.Е. Роль и значение маркетинга / И.Е. Заславский. – М.: Наука, 2008. – 289 с.
2. Отенко І.П. Економічна безпека підприємства: навч. посіб. / І.П. Отенко, Г.А. Іващенко, Д.К. Воронков. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2016. – 252 с.
3. Суглобов А.Е. Экономическая безопасность предприятия: учеб. пос. / А.Е. Суглобов, С.А. Хмелев, Е.А. Орлова. – М: ЮНИТИ, 2015. – 271 с.

УДК 314.1:[338.246:351.863](470+571)

Щербакова Вероника Витальевна
магистрант

Научный руководитель: Заика Ирина Петровна
к. э. н., доцент

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РОССИИ НА ЕЁ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

***Аннотация:** данное исследование посвящено изучению демографической ситуации как основного элемента экономической безопасности, в частности России. Приведены статистические данные, показывающие динамику развития страны на разных этапах её становления.*

***Ключевые слова:** демография, демографическая ситуация, рождаемость, смертность, население, экономическая безопасность, демографическая безопасность.*

***Annotation:** this study is devoted to the study of the demographic situation as the main element of economic security, in particular in Russia.*

The statistical data showing dynamics of development of the country at different stages of its formation are resulted.

Keywords: *demography, demographic situation, birth rate, mortality, population, economic security, demographic security.*

В последние годы особое внимание уделяется вопросам обеспечения экономической безопасности. В частности и Россия выдвигает данную проблему на первый план. Но стоит отметить, что мало рассматривать экономическую безопасность как обособленную категорию, нужно ещё и учитывать, что на её обеспечение оказывают прямое воздействие демографические процессы – рождаемость, смертность, миграция. Поскольку во все времена именно население остаётся неотъемлемым аспектом любой сферы деятельности. Таким образом, экономическая безопасность должна включать и демографическую безопасность, целью которой является поддержание устойчивого демографического развития регионов и страны в целом [1].

Среди угроз экономической безопасности мы можем выделить следующие:

- увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности, что ведёт к нарушению социального мира и общественного согласия;

- деформированность структуры экономики;

- возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов;

- криминализация общества и хозяйственной деятельности [2].

Как известно, важнейшими угрозами демографической безопасности являются такие негативные процессы как низкая рождаемость, неустойчивость института семьи, старение населения.

Чтобы проанализировать данные аспекты, рассмотрим демографическую ситуацию России:

- как показал анализ динамики численности населения России за период 2001-2017 годов, начиная с 2007 года, в стране процесс убыли населения был приостановлен и начался постепенный прирост численности;

- при этом соотношения мужчин и женщин изменилось в сторону снижения доли последних, о чем свидетельствует снижение коэффициента нагрузки мужского пола женским на 0,67%;

- анализ возрастной структуры показал, что в России на протяжении всего исследуемого периода, а именно с 2009 по 2017 г., преобладает регрессивный тип возрастной структуры, который характеризуется медленной сменой поколений, вследствие чего

создаются условия сокращения населения и даже частичной его депопуляции;

– на протяжении всего исследуемого периода следует отметить, что количество браков превышает количество разводов, что характеризует относительную устойчивость института брака;

– следует отметить относительно низкие показатели естественного движения населения, но при этом имеет место ежегодное сокращение разрыва между численностью рождённых и умерших, в результате чего уже в 2013 года наблюдается некоторый естественный прирост населения и его последующее ежегодное увеличение;

– расчет специального коэффициента рождаемости показал очень низкий его уровень, хотя в динамике тенденция является положительной [3].

Таким образом, за последние годы демографическая ситуация в Российской Федерации несколько стабилизировалась путем некоторого роста рождаемости, но высокий уровень демографического старения не дает возможности изменить ситуацию в корне. Для этого необходимо стимулировать рост рождаемости населения через рост благосостояния населения, уровня развития здравоохранения, возрождения культа семьи и здорового образа жизни, улучшения экологической ситуации.

Список использованной литературы

1. Невзорова Л.А. Демографическая ситуация России как элемент экономической безопасности / Л.А. Невзорова // Научно-методический электронный журнал «Концепт», 2015. – Т. 23. – С. 61–65 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2015/95257.htm> / (Дата обращения: 27.02.2018).

2. Варюха А.О. Современные угрозы экономической безопасности России / А.О. Варюха, Л.В. Сурженко // Молодой ученый, 2016. – №8.8. – С. 3–5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/112/28855/> (Дата обращения: 27.02.2018).

3. Федеральная служба государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/ (Дата обращения: 27.02.2018).

Денисенко Игорь Анатольевич

к.э.н., доцент

Пономарев Андрей Алексеевич

аспирант

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко»

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПТОВОЙ И РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация: проанализированы данные научных исследований по вопросам экономической безопасности устойчивого развития. Проведён анализ фактических показателей развития предприятий оптовой и розничной торговли ЛНР. Предложены мероприятия и стратегии поддержания устойчивого развития предприятий оптовой и розничной торговли ЛНР в системе экономической безопасности республики.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сбалансированный рост, экономическая безопасность.

Annotation: the data of scientific research on economic security and sustainable development are analyzed. The analysis of actual indicators of development of wholesale and retail trade enterprises of the Lugansk People's Republic is carried out. The measures and strategies to support the sustainable development of the wholesale and retail trade enterprises of the Lugansk People's Republic in the system of economic security of the republic are suggested.

Keywords: sustainable development, balanced growth, economic security.

Существует большое количество угроз, с которыми сталкиваются предприятия и отрасли, а соответственно и регионы. Безопасность, которая понимается в широком смысле, это одна из целей устойчивого развития, а так же необходимое условие его реализации.

Основная цель исследования это - разработка практических рекомендаций по формированию устойчивого развития предприятий оптовой и розничной торговли в системе экономической безопасности региона.

Исходя из вышеуказанной цели и выше изложенного, задачи исследования состоят в том, чтобы:

- проанализировать теоретические основы экономической безопасности и выявить основные направления проблематики;
- выявить и сформулировать практические проблемы управления устойчивым развитием в системе экономической безопасности;
- найти обоснованные пути решения выявленных проблем, сформулировать конкретные предложения по совершенствованию формирования устойчивого развития в системе экономической безопасности региона.

Экономической безопасностью является состояние системы экономических отношений между субъектами хозяйствования, государственными институтами, индивидами как в рамках национальной экономики, так и в сфере внешнеэкономической деятельности, которое обеспечивает защищенность и реализацию экономических интересов от угроз путём достижения сбалансированности интересов каждого из участников отношений через оптимальное соотношения с интересами других участников [3].

Одним из основных показателей, по которому можно судить об экономической безопасности предприятия, отрасли или региона, является коэффициент финансового риска, который свидетельствует о защищённости экономических интересов кредиторов. В таблице 1 представлены значения коэффициента финансового риска предприятий оптовой и розничной торговли ЛНР и РФ.

Таблица 1 - Коэффициент финансового риска предприятий оптовой и розничной торговли

Регион	2015 г.	2016 г.	Норма	Критическое значение
ЛНР[1]	1,96	1,81	$\leq 0,50$	1,00
РФ [2]	0,75	-*	$\leq 0,50$	1,00

* данные отсутствуют на сайте Федеральной службы государственной статистики РФ

Как мы видим в настоящий момент на предприятиях оптовой и розничной торговли ЛНР значение коэффициента финансового риска выше критического на 81%. Это может привести:

- к снижению доверия к предприятиям оптовой и розничной торговли республики со стороны поставщиков РФ основных товаров народного потребления;
- к нарушению сроков поставки критически важных товаров для республики;
- прекращению поставок основных товаров народного потребления в республику;

- к дестабилизации рынка продовольственных и непродовольственных товаров республики.

Одним из выходов из сложившейся ситуации является соблюдение условий устойчивого развития предприятиями отрасли в системе экономической безопасности региона.

Устойчивый темп прироста с сохранением уровня экономической безопасности математически выглядит следующим образом:

$$T_{п} = \frac{\Delta СК}{ТА} * 100\%(1),$$

где:

$T_{п}$ - темп прироста объёма продаж;

$\Delta СК$ – изменение собственного капитала;

$ТА$ – текущие активы

$$T_{п} = \frac{3263043,5 - 2569306,7}{7639457,0} * 100 = \frac{693736,8}{7639457,0} * 100 = 9,00 \%$$

Таким образом, устойчивое развитие с сохранением уровня текущих активов, финансового риска и соответственно уровня экономической безопасности возможно на 9%.

С целью исправления текущей ситуации и недопущения негативных тенденций в будущем, необходимо провести следующие мероприятия:

- на законодательном уровне закрепить нормативы коэффициента финансового риска и обязанность должностных лиц предприятий их соблюдать;

- обязать министерство экономического развития или министерство финансов в лице ГНС контролировать уровень данного норматива на предприятиях республики;

- предусмотреть в КоАП ответственность за умышленное уклонение или невыполнение данных нормативов;

- обязать должностных лиц предприятий в кратчайшие сроки повысить уровень экономической безопасности хозяйствующих субъектов путём доведения до норматива коэффициента финансового риска с помощью снижения размера текущих активов и направления высвободившихся средств на погашение долговых обязательств.

Список использованной литературы

1. Луганская Народная республика в цифрах за 2016 год. Статистический сборник. Под редакцией Шаблюенко И. В., 2017 г. – 315 с.

2. Федеральная служба государственной статистики РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gks.ru> (Дата обращения: 18.03.2018).

3. Мясникович М. В. Управление системой обеспечения экономической безопасности/ М. В. Мясникович, С. С. Полоник, В. В. Пузиков. – Минск: Право и экономика, 2006. – 210 с.

УДК 330.34.01

Богачев Василий Иванович

д. э. н., профессор, академик АЭНУ

Денисенко Игорь Анатольевич

к. э. н., доцент, член-корреспондент АЭНУ

Луганский национальный университет имени Тараса Шевченко

Кузубов Алексей Алексеевич

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Российская Федерация

ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА: СУЩНОСТЬ, РАЗРУШИТЕЛЬНОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СИСТЕМУ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СТРАНАХ С РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКОЙ, МЕРЫ БОРЬБЫ С ЕЁ ВЛИЯНИЕМ

Начало XXI века для современного мира стало весьма показательным не только невиданным до сих пор ускорением научно-технического прогресса во всех отраслях производства и сферах хозяйствования, но и глобальным расширением масштабов теневой экономики, усилением её негативного влияния на развитие производственных сил и производственных отношений во всех составляющих цепи: «производство – распределение – обмен – потребление материальных благ».

В связи с этим теневая экономика ныне представляет не только большой интерес для науки с точки зрения такого экономического явления, но и огромную угрозу экономической безопасности и суверенитета каждого государства, мирового сообщества, не зависимо от того, на какой стадии развития оно находится.

Теневую экономику, как явление в общественной жизни, нельзя считать новым (оно наблюдалось в капиталистических странах и в XIX веке, и ранее), но впервые её проблемы привлекли огромное внимание отечественных и зарубежных исследователей в середине XX века. В 60-е и 70-е годы впервые появились серьезные исследования этой сферы жизнедеятельности народов нашей планеты. Одним из ёмких таких исследований в этой области явилась работа американского учёного П. Гутмана [3].

В это же время были опубликованы материалы результатов исследования по теневой экономике и английского учёного

К. Харта [4]. А уже в 90-е годы XX века по теневой экономике стали публиковаться работы многих учёных, так как её присутствие уже наблюдалось везде (в разных формах и масштабах) – на Юге и Севере, на Западе и Востоке. Несмотря на расширение масштабов теневой экономики и возникновения огромной опасности для стран, пока ещё чётко не определена сущность теневой экономики, её реальная опасность, не определены конкретные меры по сокращению её масштабов. Ряд зарубежных и отечественных учёных-экономистов в разные периоды времени пытались дать определения сущности теневой экономики, в том числе упомянутые здесь американский экономист П. Гутман, английский учёный-социолог К. Харт, а также перуанский экономист Эрнандо де Сото, американский учёный Э. Фейг, российские экономисты А. Нестеров, А. Вакурин, О. Осипенко и другие. Однако, на наш взгляд, такие определения не дают чёткого представления о теневой экономике и её сущности.

Академик В.И. Богачев приводит в издании такое определение сущности теневой экономики: «Теневая экономика – это результат жизнедеятельности отдельной части граждан общества (физические и юридические лица) в системе производственных отношений: «производство – распределение – обмен – потребление материальных благ» в нарушение действующих экономических и юридических законов, правовых и моральных норм поведения – обеспечивают себе прибыль без уплаты налогов и других платежей, чем наносят непоправимый вред обществу, препятствуя повышению уровня жизни всего населения страны» [1, с.17-18].

Для того чтобы реально представить себе сущность и виды теневой экономики в современной реальной практике хозяйствования покажем на Рис.1 структуры а), б), в), показывающие соответственно состояние теневой экономики в Украине, Луганской Народной Республике, Российской Федерации. Сведения рис.1 дают представление о классификации видов теневой экономики по следующим трём критериям:

1) их связь с «белой» («первой», «основной», «официальной», «узаконенной») экономикой;

2) определение субъектов теневой экономики;

3) обозначение объектов теневой экономики.

С учётом данной классификации определяются следующие секторы теневой экономики, действующие в современной реальной практике:

– «вторая» («беловоротничковая»);

– «серая» («неформальная»);

– «черная» («подпольная») теневая экономика.

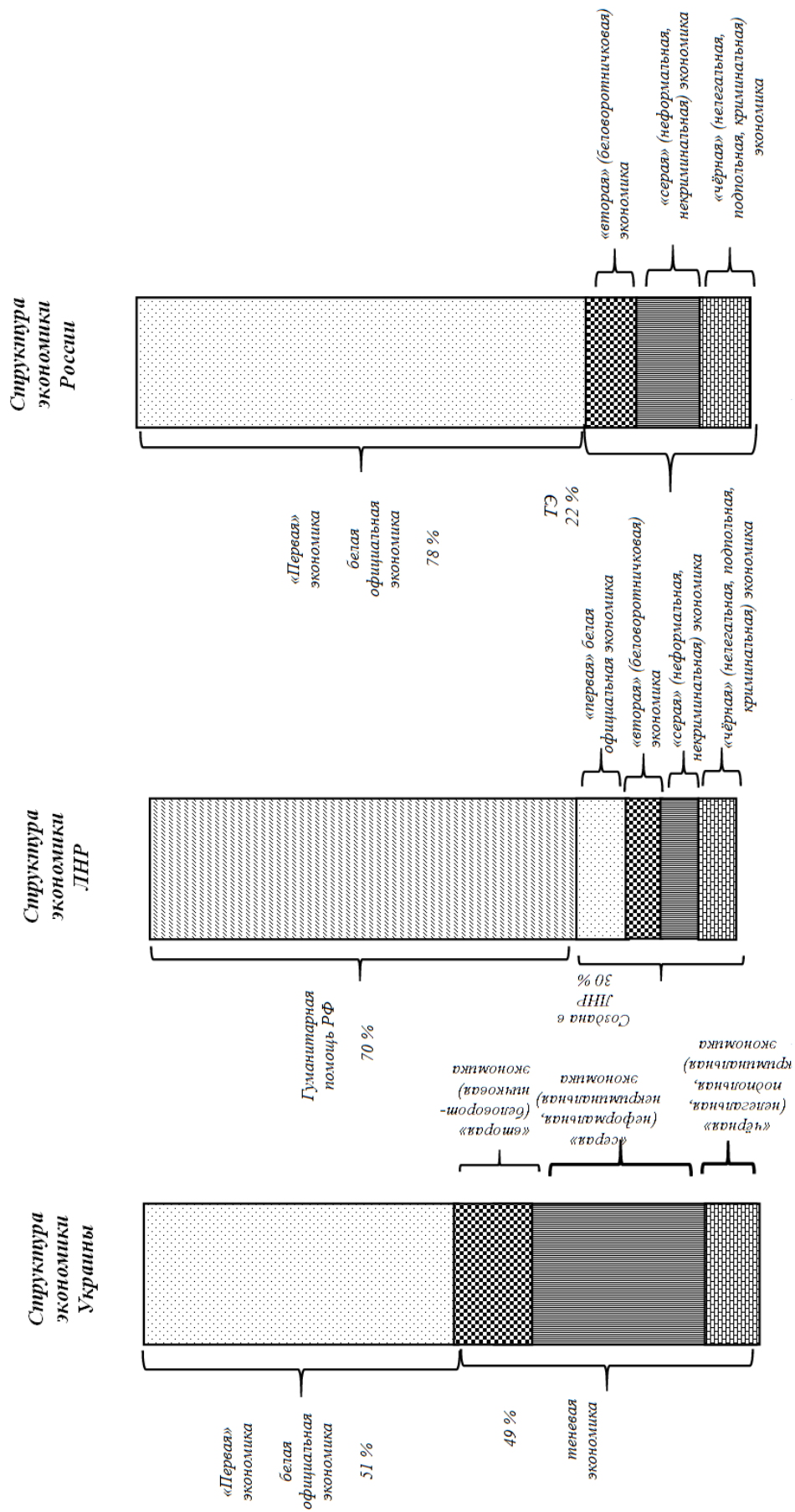


Рис.1. Структура экономики: а) Украины; б) ЛНР; в) Российской Федерации

По критериям типов теневой экономики определяют виды субъектов, объектов и связей с «белой» экономикой (см. табл.1).

Поясним сущность и содержание разных типов теневой экономики.

«Беловоротничковая» («вторая») теневая экономика – это запрещенная законом, скрываемая экономическая деятельность работников «белой» экономики на их рабочих местах, приводящая к скрытому перераспределению ранее созданного национального дохода. В основном подобной деятельностью занимаются работники руководящего персонала («белые воротнички»), поэтому эту разновидность теневой экономики также называют «беловоротничковой».

Таблица 1 – Критерии типологизации теневой экономики

Критерии типов теневой экономики	Вторая «беловоротничковая» теневая экономика	«Серая» теневая экономика	«Черная» теневая экономика
Субъекты	Менеджеры официального («белого») сектора экономики	Неофициально занятые	Профессиональные преступники
Объекты	Перераспределение доходов без производства	Производство обычных товаров и услуг	Производство запрещенных и дефицитных товаров и услуг
Связи с «белой» экономикой	Неотрывна от «белой»	Относительно самостоятельна	Автономна

В целом вторая «беловоротничковая» преступность означает, что:

– субъектами данного вида преступной деятельности преимущественно являются «порядочные» представители общества и деловых кругов – должностные лица и иные служащие субъектов хозяйствования;

– преступная деятельность осуществляется в сфере экономики и управления и использует легальную экономическую, хозяйственную, финансовую деятельность как свою основу и прикрытие;

– это преступления, совершаемые без применения насилия, но с использованием экономических методов, правовых «дыр» в законодательстве, служебного положения;

– здесь царит высокая степень организованности, многоэтапность преступной деятельности, проникающей во все сферы экономики;

– преступления совершаются с использованием самых совершенных технологий, включая компьютерную технику.

«Серая» (неформальная) теневая экономика – разрешённая законом, но не регистрируемая экономическая деятельность (преимущественно мелкий бизнес) по производству и реализации обычных товаров и услуг. Это самый обширный сектор теневой экономики. В отличие от «второй» экономики, которая неразрывно связана с «белой» экономикой и паразитирует на ней, «серая» функционирует более автономно.

«Черная» теневая экономика (экономика организованной преступности) – запрещенная законом экономическая деятельность, связанная с производством и реализацией запрещенных товаров и услуг. Это все виды деятельности профессиональных преступников, полностью исключенные из нормальной экономической жизни, поскольку они считаются несовместимыми с ней, разрушающими ее. Это не только основанное на насилии перераспределение средств – кражи, грабежи, вымогательство, но и производство товаров и услуг, разрушающих общество, например, наркобизнес, рэкет и др.

Причины появления теневой экономики

Теневая экономика – это отнюдь не результат перехода экономики в стадию рыночной. Она издавна существовала во всех странах, в том числе и в российском государстве, других странах СНГ. Однако теневая деятельность претерпела серьезные метаморфозы в последние годы. Прежде всего, заметно возросли её масштабы. И хотя трудно получить сопоставимые и достоверные данные, большинство экспертов в этом отношении едины во мнениях.

Международный опыт подсказывает ряд «классических» причин роста теневой экономики, а именно:

1. Возникновение структурного и экономического кризиса, осложняющего ситуацию на рынке труда, которая, в свою очередь, порождает всплески малого предпринимательства и самостоятельной занятости населения и становится питательной средой для буйного роста теневых отношений.

2. Массовая иммиграция из стран «третьего мира», дополняемая внутренней миграцией из сел в крупные города и вынужденной внутренней миграцией из депрессивных регионов и «горячих точек».

Именно поселения мигрантов часто становятся основой теневой экономики.

3. Характер государственного вмешательства в экономику. Предполагается, что сравнительная доля неофициальной экономики находится в прямой зависимости от трех параметров: 1) степени регулятивного вмешательства; 2) уровня налогообложения; 3) масштабов коррупции.

4. Открытие внешних рынков и обострение конкурентной борьбы, прежде всего с производителями стран «третьего мира», побуждающее снижать издержки всеми легальными и нелегальными способами.

5. Эволюция трудовых отношений в сторону их большей неформальности, разрушения их регламентации, что было характерно ранее в развитых западных странах.

Надо иметь в виду, что причин расширения теневой экономики много, но цели её существования никогда не меняются, это:

- 1) личное обогащение всеми мерами;
- 2) уход от налогов – чаще, чтобы выжить в условиях кризисов (это прежде всего в малом бизнесе).

Условия для организации и расширения масштабов теневой экономики создаются, прежде всего: самой сущностью рыночных отношений («провалы рынка») и несовершенством государственного управления экономикой («провалы государства»).

«Провалы рынка»:

1. Отсутствие чёткой информации о происходящих процессах в обществе.

2. Неспособность рынка производить общественные блага.

3. Неспособность рынка устранить внешние эффекты.

4. Тенденция к установлению монопольного контроля)

«Провалы государства»:

1. Ограниченность информации для принятия решений.

2. Несовершенство политического процесса.

3. Самовоспроизводство теневой экономической деятельности.

4. Фундаментальные провалы, связанные с сущностными характеристиками того или иного способа производства: рыночный способ производства, плановая система хозяйствования, переходная экономика, смешанная экономика.

Негативные последствия теневой экономики.

Теневая экономика порождает ряд негативных последствий, что отрицательно сказывается на экономике государства в целом. Вот лишь некоторые из этих последствий:

1. Сокращается налоговая база (объёмы налоговых сборов). Вследствие этого растёт налоговый пресс на легальный сектор экономики.

2. Снижается конкурентоспособность легальной экономики. Это в свою очередь подталкивает и другие экономические структуры к уходу «в тень».

3. Усиливается ресурсное обеспечение коррупции, что ведет к росту её масштабов.

4. Усиливается влияние неконтролируемых крупных финансовых ресурсов на государственную политику, на средства массовой информации, на избирательные компании различного уровня, что в свою очередь способствует развитию коррупции.

5. Происходит перераспределение национального дохода в пользу элитной части общества, обусловленное коррупцией и контролем криминальных групп над теневой экономикой. Это ведет к сильному имущественному расслоению населения и росту конфронтации в обществе.

6. Усиливается утечка капиталов в зарубежные страны, обычно в оффшорные зоны.

7. Расширяется неконтролируемая торговля низкокачественными товарами и товарами, опасными для их потребления населением.

8. Трудность оценки масштабов теневой экономики приводит к большим ошибкам в определении важнейших экономических и социальных показателей развития общества. Это затрудняет выработку верных управленческих решений на различных уровнях. Кроме того, допускаются ошибки в государственном управлении, что в свою очередь ведёт к развитию теневой экономики и неточной оценке её масштабов.

Воздействие государства на теневую экономику

В последнее время выделяется несколько основных путей государственного воздействия на теневую экономику (они представлены на рис. 2).

Кроме государственного воздействия на содержание масштабов расширения теневой экономики оказывает влияние деятельность субъектов управленческой деятельности на всех её уровнях. Основные функции такого противодействия показаны в таблице 2.

В развивающихся странах, в том числе и в странах СНГ уровень теневой экономики значительно выше, чем в других странах. Это убедительно доказывают статистические данные в ряде стран по состоянию на 2000 год (см. рис. 3).

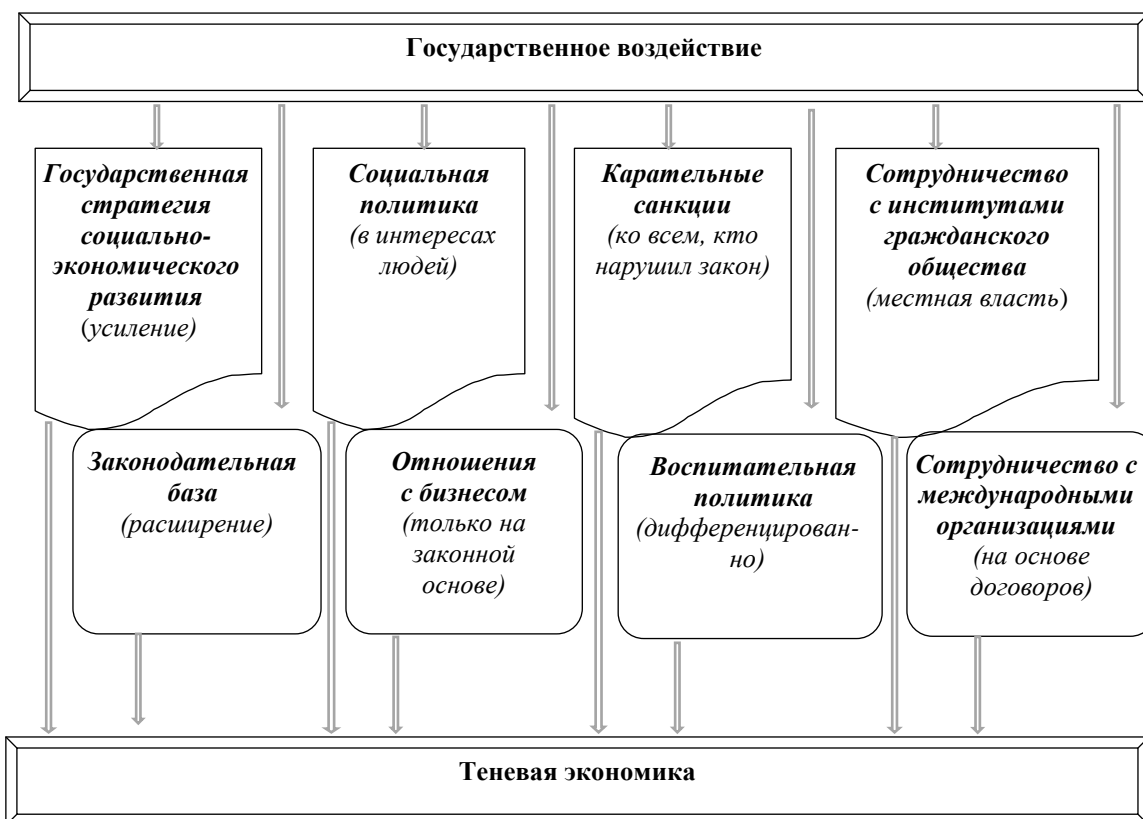


Рис. 2 – Воздействие государства на теневую экономику

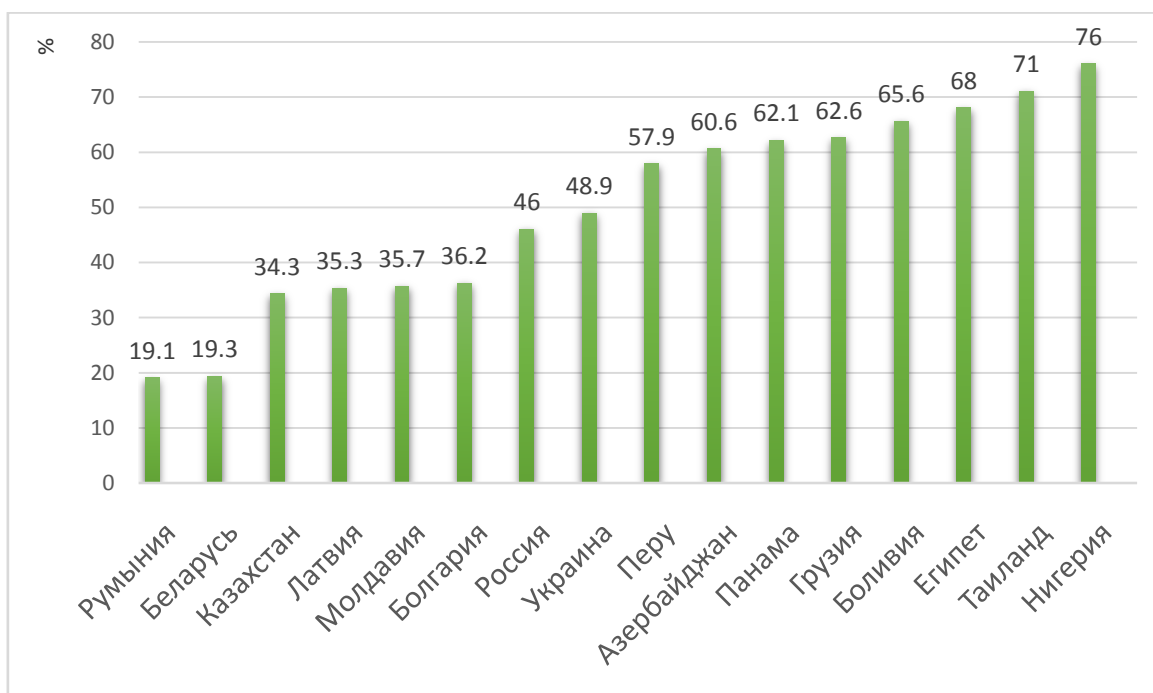


Рис. 3 – Данные масштабов теневой экономики в странах с развивающейся экономикой за 2000 год

Такое положение в большинстве развивающихся стран можно назвать скорее параллельным сосуществованием теневой и официальной экономики. В этих странах, в ходе социально-экономических реформ, одновременно происходит развал прежних государственных структур и зарождение новых институтов (государственного, экономического и общественного управления, формирование рыночной инфраструктуры и другое).

Данный процесс усугубляется:

- 1) несовершенством законодательства;
- 2) неразвитостью систем учета и налогообложения;
- 3) коррумпированностью чиновников;
- 4) низким уровнем рыночных отношений.

Теневая экономика Российской Федерации имеет свою особенность и уникальность. Она связана с такими чертами:

- уход от налогов;
- «бегство» капитала за рубеж;
- двойная бухгалтерия;
- челночная и бартерная торговля;
- скрытая безработица;
- коррупция.

Теневая экономика в России неравномерно представлена в различных отраслях. Так, по оценкам российского Госкомстата, если в строительстве на теневой сектор приходится около 8% деятельности, то в торговле этот показатель превышает 63%.

Еще одной чертой новой теневой экономики в России стало широкое распространение скрытой занятости. Согласно недавним исследованиям, в секторах экономики, учитываемых статистикой занято всего 48 млн человек, а 38 млн жителей России трудоспособного возраста «заняты неизвестно чем», т. е. имеют официально не учтенную вторую работу, причем около половины из них заняты в «посреднической деятельности», треть – в розничной торговле, а оставшиеся – в челночном бизнесе.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать следующие выводы. Мировое экономическое сообщество в настоящее время превращается в целостную экономическую систему, где отдельные национальные экономики являются составными элементами единого мирового пространства. Общий объем теневых операций мира в 2011 году составлял 67 триллионов долларов. В 2013 году насчитывалось 232 млн трудовых мигрантов. Они только за один год отправили денежных переводов на сумму 511 млрд долларов.

Таблица 2 – Основные функции субъектов управленческой деятельности противодействия теневой экономики

Уровни		
Макроуровень	Мезоуровень	Микроуровень
Федеральные органы государственной власти	Органы власти субъектов федерации и местного самоуправления	Общественно-политические организации, объединения, партии
<p>1. Разработка и проведение государственной политики противодействия теневой экономике, определение приоритетных её направлений.</p> <p>2. Нормативно-правовое регулирование противодействия теневой экономике.</p> <p>3. Разработка и реализация федеральных, отраслевых и целевых программ.</p> <p>4. Развитие научных исследований по проблемам теневой экономики.</p> <p>5. Создание благоприятных условий для развития предпринимательства в официальном секторе экономики, в т. ч. малого и среднего бизнеса.</p> <p>6. Взаимодействие с зарубежными странами и международными организациями в сфере противодействия коррупции, теневой и криминальной экономики.</p> <p>7. Формирование национальной идеологии нетерпимости и неприятия коррупции, теневой и криминальной экономики.</p>	<p>1. Разработка и внедрение региональной концепции противодействия теневой экономике, определение приоритетных её направлений.</p> <p>2. Создание управленческой структуры по противодействию теневой экономике.</p> <p>3. Создание благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства в официальном секторе экономики,</p> <p>4. Защита прав и интересов, обеспечение безопасности субъектов экономических отношений, осуществляющих свою деятельность в правовом поле.</p>	<p>1. Формирование идеологии нетерпимости и неприятия коррупции, теневой и криминальной экономики.</p> <p>2. Созданне общественно-политических советов по противодействию коррупции и теневой экономике.</p>

Появилась новая сфера теневой активности – киберпреступность, связанная с преступлениями, совершаемыми с помощью компьютерной системы.

Глобализация развития международного наркобизнеса, нелегальная торговля оружием и другие опасные явления в мире могут быть решены лишь при условии объединения усилий мирового сообщества, включая деятельность международных организаций, правоохранительных органов, институтов гражданского общества стран, союзов и объединений государств. Такие меры необходимо принимать незамедлительно всеми международными правовыми, научными, политическими и гражданскими организациями.

Требуются напряжённые усилия национальных и международных научных центров, академий наук, ведущих научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений по теоретическим и практическим разработкам мер борьбы по сокращению масштабов теневой экономики, обеспечению экономической безопасности государств.

Проведенные исследования негативного влияния теневой экономики на развитие многих государств показывают, что подготовка специалистов и ученых-исследователей пока ещё не обеспечивает необходимого количества работников НИИ и ВУЗов. Качество подготовки кадров не всегда отвечает высоким требованиям активной и всесторонней борьбы с теневой экономикой.

Общемировой характер теневой экономики диктует необходимость проведения постоянных исследований по сдерживанию негативного влияния теневой экономики на развитие государств. С этой целью требуется постоянное проведение научных и научно-производственных конференций в странах и регионах, издание монографий, сборников научных работ, методических рекомендаций и пособий для учёных, аспирантов, студентов, специалистов и управленцев производства.

Считаем необходимым во всех высших учебных заведениях, колледжах и техникумах обязательное введение в планы подготовки специалистов учебной дисциплины «Теневая экономика».

Список использованной литературы

1. Богачев В.И. Теневая экономика: сущность, опасные тенденции расширения её масштабов, организация мер безопасности: учеб. пос. для преподавателей и студентов экономических дисциплин / В.И. Богачев, М.Н. Шевченко, А.Н. Рипка [и др.]. – Луганск: «Промпечать», 2017. – 96 с.

2. Богачев В.И. Кто создал теневую экономику: Мнение учёного. – К.: «Рабочая газета Ураины», 2 апреля 1997 года. – №61.
3. Gutmann P. The Subterranean Economy / P. Gutmann // Financial Analysts Journal, 1977. – №34. – P. 20.
4. Hart K. Informal Urban Income Opportunities and Urban Employment in Ghana / K. Hart // Journal of Modern African Studies, 1973. – Vol. 11. – №1. P. 61–90.
5. Латов Ю.В. Теневая экономика: учеб. пос. для ВУЗов / Ю.В. Латов, С.Н. Ковалёв, под ред. д.п.н., д.ю.н., профессора В.Я. Кикотя, д.э.н., профессора Г.М. Казиахмедова. – М., 2006. – 336 с.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**Механизмы обеспечения экономической
безопасности в условиях развития
трансграничного сотрудничества**

*Материалы II Международной
научно-практической конференции*

(г. Луганск, 21–22 марта 2018 г.)

Главный редактор – Денисенко И.А.

Корректор – Худолей А.В.

Вёрстка – Ретивцев И.В.

Материалы печатаются на языке оригинала

Подписано в печать 27.04.2018. Бумага офсетная.

Гарнитура TimesNewRoman.

Печать ризографическая. Формат 60×84/16.

Усл. печ. 37,62. Уч.-изд. л 35,10.

Тираж 100 экз. Изд. №1324. Заказ № 1151.

Издательство
«Ноулидж»
Луганск