

наиболее эффективным рычагом при любом кризисе является стимулирование инвестиционного спроса. Говоря понятным языком, нужно стимулировать занятость населения путем вложений в проекты под низкие процентные ставки. По моему мнению, это позволит армии потенциальных инвесторов встать «на ноги» и послужит той прочной основой, опираясь на которую можно было начать «выкарабкиваться» из кризисной «ямы».

Литература:

1. РИА Новости (лента новостей за 2010г)
2. FINMARKET.RU
3. Информационное Агентство «Финансовый Юрист»
4. Газета «Русский обозреватель»
5. Сайт Министерства финансов РФ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ МЕНЕДЖМЕНТА

*И. Латыпов, студент 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – к.э.н., доцент Г.В. Лапшина
Ульяновская ГСХА*

Современное видение проблемы управления предприятием вызывает необходимость комплексного применения всех методов менеджмента. Помимо стандартных подходов к персоналу руководитель должен применять механизмы психологии, социологии, кадровой политики для создания здорового психологического климата в коллективах, а также стимулировать работников с целью достижения более эффективной деятельности.

Традиционно по характеру воздействия на поведение работников все методы менеджмента делятся на три большие группы: экономические, организационно-распорядительные (или административные), социально-психологические.

Экономические методы основаны на использовании материальных интересов.

Административные – предполагают использование руководителем власти, ответственности подчинённых и создание системы организационных отношений, они чётко определяют что и как делать каждому работнику.

Социально - психологические – строятся на базе духовных стимулов.

Рассмотрим использование каждого из методов более подробно на отдельном предприятии ООО «Шаховские поляны», расположенном в Павловском районе Ульяновской области.

Организационно-распорядительные (административные) методы.

Перед началом весенних полевых или уборочных работ на предприятии проводится планирование и четкое распределение обязанностей. Непосредственно

во время посевных и уборочных рабочих день начинается с проведения небольших собраний, прямо на местах, где и распределяются обязанности каждого из работников. Руководитель дает четкие указания, а главный агроном проводит инструктаж по технологии возделывания и уборки культур. За рабочую смену Валерий Валерьевич непосредственно проводит выезды на места работ для контроля качества.

Ввиду отсутствия собственной уборочной техники организация по договоренности нанимает ее у соседних хозяйств. При не надлежащем выполнении работ, низком качестве, по отношению к частным предприятиям применяются взыскания: понижение процентной ставки оплаты труда за объем выполненных работ.

Экономические методы менеджмента, применяемые в ООО «Шаховские поляны», воздействуют на экономические интересы работников и трудовых коллективов. Данные методы предусматривают использование таких инструментов, как планирование, оплата труда, премирование, прибыль, налоги, штрафы, страхование, амортизационные отчисления, денежная наличность, экономический анализ.

Рассматривая финансовые результаты деятельности ООО «Шаховские поляны», можно сделать вывод, что на предприятии выручки от реализации произведенной продукции в 2008 г. по сравнению с 2006 г. снижается на 54,2%. Несмотря на то что сумма выручки от реализации сельскохозяйственной продукции растениеводства выросла в 2008 году на 3,9% и составила 3184 тыс. руб., полная себестоимость реализованной продукции снизилась на 54,2%, что привело к снижению прибыли от реализации растениеводческой продукции, которая составила 909 тыс.руб. в 2008 году. В связи с этим снизилась и рентабельность данной отрасли.

Прибыль отрасли животноводства снизилась на 26,7% и составила 20 тыс.руб.

Финансовое состояние ООО «Шаховские поляны» незначительно улучшилось в 2008 году по сравнению с 2006 годом. Величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности предприятия, иначе говоря, повышение этих показателей свидетельствуют об эффективной системе хозяйствования.

При управлении предприятием большое значение имеет организация оплаты труда и премирования работников, которые устанавливаются руководством.

Таблица 1. Тарифная ставка тракториста-машиниста при работе на тракторе ДТ-75

Вид работ	Эксплуатируемый агрегат	Стоимость 1 га обработки. рублей
Ранневесеннее боронование	Зубчатые бороны	18
Культивирование	КПС-4	40
Посев зерновых	СЗУ-3,6	23
Прикатывание	КТ-4Н	18
Вспашка зяби	ПЛН-4-35	80

Заработная плата начисляется по сдельным расценкам за объём выполненных работ, исходя из тарифных ставок и норм выработки. Для примера представим тарифную ставку трактористов-машинистов для оплаты труда на весенне-полевых работах производимых на тракторе ДТ- 75.

К сожалению, из-за отсутствия финансовых средств не проводятся мероприятия по страхованию посевов и амортизационным отчислениям.

Учредители предприятия планируют привлечение инвестиций со стороны, путем продажи 25% имущества московским инвесторам. Возможно это лучше, чем оформление кредита, и появления дополнительных обязанностей по его выплате, неисполнение которых приводит к банкротству.

Руководство предприятия делает все возможное для максимального применения *социально-психологических методов*.

В коллективе каждый работник пользуется уважением, к каждому применяется индивидуальный подход, выплата заработной платы осуществляется без задержек. Также широко применяется моральное стимулирование, одной из форм которого является вручение почетных грамот и наград, которые подкрепляются денежными выплатами. Нередко фотографии коллектива появляются на первых страницах местной газеты. Большое внимание уделяется качеству, разнообразию и своевременности рабочего питания.

Несмотря на это, возникают ситуации, когда работники начинают вести себя неадекватно. В этом случае руководитель отличается умением найти подход к каждому человеку, разрешить возникшую конфликтную ситуацию, в крайнем случае, он прибегает к помощи коллектива, по решению которого на общем собрании принимается решение.

Руководство ООО «Шаховские поляны» обращает внимание на то, что организация рабочего места сотрудников имеет важное значение для роста производительности труда и здоровья работника, так как он проводит на работе 14% от общего фонда времени.

Анализируя мотивационную структуру труда, можно сказать, что в организации производятся денежные выплаты, а также имеются гарантии социального характера, но в динамике лет они практически не изменяются

Считаем, что максимальный эффект деятельности может быть достигнут только при непрерывном и комплексном использовании всех методов менеджмента, поэтому вносим следующие предложения:

- Для более продуктивного и целесообразного распределения и направления усилий сотрудников необходимо совершенствовать организационную структуру управления предприятием, четче разделить границы обязанностей каждого специалиста.

- Необходимо выполнить важнейшую функцию организации - подбор и расстановку кадров, для чего разработать схему отбора кандидатов.

- Для более эффективной работы специалистов использовать оптимальную организацию рабочих мест.

- В коллективе развивать и совершенствовать социальное партнерство.

- Для лучшего воздействия на коллективы для их укрепления применять всевозможное материальное и нематериальное стимулирование работников.

- Для создания в коллективе здорового психологического климата усовершенствовать режим труда и отдыха.

Работа с людьми – одна из самых сложных и многогранных форм человеческой деятельности. Только правильное и полное использование методов менеджмента приводит к улучшению эффективности управления персоналом, что отразится в первую очередь на результатах предприятия. Лишь их совместное, взаимосвязанное применение способно сделать труд рациональным и привлекательным, а его результаты – эффективными и полезными и обществу и каждому из нас.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ СПК «МАЯК» СУРСКОГО РАЙОНА УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

*И.П. Макарова, студентка 4 курса экономического факультета
Научный руководитель – к.э.н., доцент Е.А.Смирнова
Ульяновская ГСХА*

На развитие и эффективность производства в сельскохозяйственных предприятиях огромное влияние оказывают доходы, которые получают предприятия, в том числе доходы, получаемые от реализации продукции и получаемые при этом финансовые результаты. Получение доходов, а также положительных финансовых результатов является важнейшей целью деятельности любого предприятия.

СПК «Маяк» Сурского района Ульяновской области среднее по размерам производства предприятие, со стоимостью валовой продукции 29 млн. рублей, стоимостью товарной продукции 19 млн. рублей, площадью сельскохозяйственных угодий 6242 га и численностью работников 94 человек. Производственное направление хозяйства зерно – молочное.

Прибыль от продаж в динамике лет выросла в 4,9 раза. На это повлияло увеличение выручки от продажи продукции и объема реализации. Уровень рентабельности продаж в 2008 году повысился по сравнению с 2006 годом на 23,4 п.п. за счет увеличения прибыли от продаж и выручки.

Основными видами продукции в хозяйстве являются зерно, молоко и мясо крупного рогатого скота, продукция их переработки. Основную прибыль на предприятии получают от реализации зерна, которая составила в 2008 году 5,9 млн. руб.

Факторный анализ показал, что по таким видам продукции как зерно и молоко, положительно повлияло на прибыль увеличение объемов реализации, цены реализации, а повышение себестоимости снизило прибыль по зерну на 866 тыс. руб., по молоку – на 468 тыс. руб. (Таблица 1)

Принятию перспективных стратегических решений в определенной мере способствует проведение маржинального анализа эффективности производства продукции. Такой подход к анализу эффективности позволяет прежде всего выявить комплексное влияние – цен, затрат и объемов производства зерна