

Определяющее значение для получения благоприятных результатов хозяйствования имеет существование экономической ответственности товаропроизводителей за итог своей деятельности. Обязанность отвечать за ошибки стимулирует проводить грамотную и продуманную политику предприятия в кратко- и долгосрочном периоде. В условиях свободы предпринимательской деятельности личный экономический интерес в получении определенного размера прибыли находится в прямой зависимости от собственных результатов хозяйственной деятельности и становится гарантом выполнения производственной программы. Однако по причине особого характера проявления в отрасли законов рыночной экономики (неэластичность спроса по цене, неэластичность спроса по доходу на сельскохозяйственную продукцию), относительной иммобильности трудовых и других ресурсов, зависимости процесса воспроизводства от природных, биологических процессов отрасль сельского хозяйства находится в сфере государственной поддержки. Таким образом, государство частично разделяет экономическую ответственность за результат хозяйствования.

В мировой экономике существует тенденция более медленного роста цен на продукцию сельскохозяйственных товаропроизводителей по сравнению с ценами на промышленные товары, вследствие чего возникает нарушение паритета цен. По этой причине государственная поддержка доходов сельскохозяйственных производителей выглядит необходимой и обоснованной. В Республике Беларусь диспаритет увеличивается: в 1991 г. для покупки трактора МТЗ-82 необходимо было продать 20 т зерна, в 2000 г. — 97 т зерна, для покупки 1 т топлива в 1991 г. надо было продать 90 кг молока, в 2000 г. — 3,5 т молока.

Использование экономических методов регулирования эквивалентности обмена в условиях нестабильного переходного периода в полной мере не происходит из-за проблем с неинфляционным пополнением бюджета, адаптацией предприятий к рыночным условиям, слабой системой мотивации труда. АПК в Республике Беларусь вынужденно несет непропорциональную долю затрат, что предполагает переложение части их тяжести через государственные дотации и субсидии на плечи налогоплательщиков. Для увеличения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции необходимо, чтобы финансовая помощь селу использовалась на внедрение интенсивных технологий, а не на выплату заработной платы и приобретение оборотных средств. Расширение рыночных отношений в АПК Республики Беларусь может происходить путем решения проблемы высоких издержек сельскохозяйственных товаропроизводителей (снижение энергоемкости, увеличение производительности, фондовооруженности труда и т.д.) и приобретения товаропроизводителями экономической самостоятельности.

И.В. ТОЛКАЧЕВА

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РУКОВОДИТЕЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Переход к рыночным отношениям обусловил определенную самостоятельность в деятельности торговли. В этой связи повышение эффективности деятельности предприятий торговли во многом зависит от управленческого персонала.

Процесс управления в рыночных условиях требует особого внимания к формированию управленческого потенциала. Весьма важно знать структуру управленческого потенциала, а также необходимо разработать комплекс мер для более эффективного его использования. Проведенные автором исследования позволили выяснить структуру управленческого потенциала, включающую квалификационный уровень, личностные и психофизиологические качества руководителя, потенциальные управленческие условия, позволяющие его реализовать. Перечисленные

составляющие потенциала руководителя, на взгляд автора, не раскрывают движущей силы системы управления, которую представляют сами работники. В этой связи следует подчеркнуть особую значимость личностной составляющей управленческого потенциала, которая в современных условиях должна быть максимально ориентирована на целостное представление о человеке — работнике и объекте управления. Это означает, что данная составляющая позволяет формировать внутреннюю духовную культуру руководителя, его гражданское сознание, ценностные ориентации, интересы и потребности человека в сфере трудовой деятельности, его нравственные позиции, знания, направленные на самореализацию.

Личностная составляющая в структуре управленческого потенциала вызывает необходимость больше уделять внимания потенциальным, т.е. неиспользованным возможностям управленческого работника, предъявляет к руководителю требование постоянного самосовершенствования.

Психофизиологическая составляющая управленческого потенциала отражает такие качества руководителя, как работоспособность, выносливость, дисциплинированность, одаренность, умение преодолевать стресс.

Квалификационная составляющая в структуре управленческого потенциала характеризует профессионализм руководителя, трудовую мобильность, активность, ответственность и требовательность.

В современных условиях научно-технического развития четко прослеживается тенденция быстрого устаревания знаний и опыта управленческого персонала, суть которой выражается в отставании профессиональных знаний руководителя от современных требований, предъявляемых рынком. Особенно актуальным становится обновление качеств руководителя: умение создать организацию, обеспечить механизм ее функционирования, проявить энергичность, контактность, целеустремленность в развитии своего предпринимательского дела.

Ресурсная составляющая как система управленческого потенциала торговых организаций в отечественной практике не исследовалась, следовательно, не отработана методология проведения исследований. Однако финансовое положение предприятий торговли, снижение эффективности их торгово-производственной и коммерческой деятельности во многом зависит от качественного уровня управленческого персонала и новых подходов к управлению. Снижение финансовых ресурсов торговых организаций, направленных на формирование и развитие управленческого потенциала, приводит к неспособности руководителей выдержать напряженные условия конкуренции рынка.

В этой связи, по мнению автора, расходы, связанные с формированием, развитием и использованием управленческого потенциала, должны рассматриваться не как издержки предприятия, а как прямые инвестиции в управленческий потенциал — основной источник эффективности деятельности торговых организаций. Осуществляя инвестиции в управленческий потенциал, торговые организации проводят, таким образом, социальную политику, задачи которой всегда состояли в улучшении условий жизни своих работников и населения.

В управлении трудовым коллективом торговой организации необходимо знать:

- общую численность работников, по полу и возрасту;
- процент управленческого персонала в общей численности работников;
- структуру управления;
- инвестиции, выделяемые на формирование и развитие управленческого потенциала руководителей и их удельный вес в издержках производства и обращения;
- уровень заработной платы;
- интенсивность труда управленческих работников по времени и содержанию;
- нормирование управленческого труда.

Профессионализм, интеллектуальные способности, творческий и инновационный потенциал руководителей торговых организаций оказывают влияние на оплату труда, стимулирование и разделение труда в рамках управляемой системы. В то же время правильная организация управленческого труда предотвращает излишние потери рабочего времени, обеспечивает точность в движении документов и поступления информации, тем самым повышает эффективность управленческой деятельности.

Реализация управленческого потенциала руководителей торговых организаций может быть обеспечена следующим путем:

разделение и кооперация управленческого труда в рамках управленческой системы и каждого ее звена;

планирование подбора и расстановки управленческих кадров, обеспечение постоянного роста профессионализма руководителей в соответствии с должностными обязанностями;

организация и техническое оснащение рабочих мест руководителей всех уровней;

создание благоприятных нравственно-психологических условий труда;

мотивация и стимулирование управленческого труда.

Мотивация в сочетании с социально-психологическими и организационно-техническими условиями создает возможности для максимальной реализации управленческого потенциала и выступает показателем оценки потенциала руководителя, его престижа и социального статуса.

Таким образом, анализ структуры управленческого потенциала торговых организаций позволяет понять взаимосвязь всех его составляющих и элементов, которые необходимо учитывать в процессе его формирования, состояния и развития, так как современный руководитель, обладающий всей системой качеств управленческого потенциала способен обеспечить через управление достижение целей торговой организации.

С.И. КРАСОВСКАЯ

СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Калькулирование себестоимости продукции позволяет получить оценку готовой продукции и незавершенного производства, определить финансовый результат и рентабельность различных видов продукции, сформировать экономически обоснованную цену, обеспечить прибыльность работы предприятия. Как метод учета калькуляция решает ряд учетных, оценочных задач и задачи управления издержками и предприятия в целом.

Традиционно в Республике Беларусь при калькулировании учитываются все виды затрат, включаемые в себестоимость продукции, независимо от их вида. Прямые расходы относятся непосредственно на конкретный вид продукции, а косвенные распределяются в пропорциональном отношении на основе выбранной базы, в качестве которой могут быть приняты заработная плата основных производственных рабочих, затраты основных материалов и др. Полученная оценка готовой продукции содержит все виды затрат и представляет собой полную себестоимость готовой продукции.

Калькулирование полной себестоимости продукции позволяет получить наиболее достоверную и корректную величину стоимости продукции и незавершенного производства. Однако информация о полной себестоимости продукции не является актуальной с точки зрения использования в управлении предприятием, в частности, при анализе и планировании затрат не учитывается их динамика и зависимости от изменения объема производства. В результате полного учета и распределения затрат часть постоянных издержек в составе себестоимости запасов и незавершенного производства переносится на будущие периоды, при изменении ассортимента или объема производства происходит искажение себестоимости и неправильное планирование финансового результата, что, в свою очередь, может повлечь несение предприятием убытков.

Таким образом, в анализе и планировании необходима информация, полученная на основе качественного другого метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. Решение указанной проблемы возможно при использовании