

## Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

# научный журнал БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

Nº1/2014

## Специальный выпуск



Научная школа «Трибуна профессора Т.И. Бухтияровой» www.business-society.esrae.ru

## БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

1 / 2014

#### Главный редактор:

Д.Г. Демьянов, к.э.н, старший преподаватель

#### Редакционный совет:

Т.И. Бухтиярова, д.э.н., профессор А.В. Дубынина, к.э.н., доцент И.А. Кетова, к.т.н., доцент О.В. Перевозова, к.п.н., доцент

А.А. Якушев, к.т.н., доцент

#### Верстка:

Д.Г. Демьянов Корректор: Т.И. Бухтиярова

#### Редакция журнала:

454080, Челябинск, ул. Работниц, 58 Телефон: (951) 77-999-33 Адрес в Internet: http://business-society.esrae.ru/ e-mail: x-line@rambler.ru

Отпечатано в ООО «Фотохудожник» Формат 60х90 1/8. Объем 4,8 п.л. Тираж 500 экз.

## СОДЕРЖАНИЕ

А.Н. Барышников. Малый, средний бизнес и увеличение валового внутреннего продукта 4
<i>Е.А. Бобкова.</i> Вопросы определения механизма кредитного обеспечения инновационных проектов: теоретический обзор
О.С. Жарова. Критерии оценки финансового состояния коммерческого банка
Н.И. Кузнецова. Обоснование и направления развития выбора кредитных продуктов: теоретический обзор
К.С. Хлестова. Необходимость совершенствования методики оценки кредитоспособности заемщика с применением технологий сбалансированной системы показателей
<i>Е.Н. Шидьюсова.</i> Малое предпринимательство: проблемы развития
Т.И. Бухтиярова. Методологические и методические положения развития организационно-экономического механизма управления предприятием
Д.Г. Демьянов. Принципы и факторы географической локации предприятий сферы обслуживания
А.В. Дубынина. Анализ теоретического содержания термина «инновации»
О.В. Перевозова. Особенности формирования конкурентоустойчивости менеджеров в условиях взаимодействия современного образования и инновационного рынка труда
О.В. Хомякова. Форсайт: реальность, грань предвидения
А.А. Якушев, К.А. Савеченкова. Совершенствование методологии оценки управления конкурентоспособностью предприятия

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей

#### Уважаемые коллеги!

Вашему вниманию предлагается новый научный электронный журнал «Бизнес и общество». Рубрики и тематика публикаций в журнале определяются широкими спектрами экономических, управленческих, математических и гуманитарных наук.

Несмотря на относительную молодость, журнал обрел широкую популярность. Среди его авторов — преподаватели Челябинского филиала Финуниверситета, а также докторанты, аспиранты и магистранты, делающие первые шаги в науке, что создает благоприятные условия для обмена мнениями и дискуссий.

Необходимость такого издания назрела давно и обусловлена интенсивностью научной деятельности, осуществляемой в Челябинском филиале Финуниверситета в рамках научной школы «Трибуна профессора Т.И. Бухтияровой». Так, в 2013 году преподаватели Челябинского филиала Финуниверситета опубликовали 252 различные научные работы. При этом общий объем публикаций вырос на 56% с 149,06 п.л. в 2012 году до 233,18 п.л. в 2013 году. В течение 2013 года было опубликовано 245 статей это на 64% больше, чем в 2012году.

Выпускаемый Челябинским филиалом Финуниверситета ежегодный сборник материалов конференции научно-педагогических работников не справляется с возросшим потоком готовых рукописей. Но речь идет не только о расширении возможностей для публикации в количественном аспекте, но и о создании качественно нового электронного издания. Такой подход нашел отражение в содержании журнала и его структуре. Наряду с общетеоретическими разделами, посвященными методологическим аспектам экономической науки, математическому и статистическому инструментарию, значительное место отведено конкретным направлениям экономики, вопросам экономической политики и социологии.

Редакционная политика журнала ориентирована на отражение в статьях основных направлений и тем научных исследований, ведущихся в Челябинском филиале Финуниверситета в контексте проблем мировой экономической науки.

Редакционный Совет журнала ставит перед собой амбициозную задачу – сделать журнал узнаваемым среди солидных электронных экономических изданий и известным российскому экономическому сообществу, отражающим новейшие достижения экономической науки.

Выходить журнал будет не менее одного раза в квартал. Отличительной чертой данного электронного журнала является оперативность опубликования поступающих в редакцию материалов, так как издательский цикл будет состоять только из редактирования, корректуры и электронной подготовки материалов.

Все материалы, содержащиеся в электронных ресурсах электронного журнала, считаются опубликованными и являются объектами авторского права.

Приглашаем к сотрудничеству всех заинтересованных лиц.

Заместитель директора по научной работе А.В. Дубынина

## МАЛЫЙ, СРЕДНИЙ БИЗНЕС И УВЕЛИЧЕНИЕ ВАЛОВОГО ВНУТРЕННЕГО ПРОДУКТА

#### Барышников А.Н.

магистрант направления «Экономика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

Обозначен вопрос о необходимости роста валового внутреннего продукта, отмечены подходы с помощью каких методов государство планирует достичь прогнозируемого уровня. Приведен анализ и сравнение структуры валового продукта Российской Федерации и наиболее развитых стран мира. Спрогнозирован размер валового внутреннего продукта России в случае увеличения доли малого и среднего предпринимательства до среднестатистического уровня развитых стран.

**Ключевые слова:** малый и средний бизнес, точки роста валового внутреннего продукта, теневой сектор экономики

На текущий момент на различных уровнях власти остро стоит вопрос о необходимости увеличения внутреннего валового продукта. В 2003 году

Владимир Путин заявлял о необходимости удвоения ВВП в течение 10 лет [6]. В 2012 году глава ведомства Минэкономразвития РФ Андрей Белоусов [2], так же ставил задачу по удвоению ВВП в течение следующих 10 лет.

Не смотря на значительные временные интервалы, между заявлениями, задача по удвоению ВВП и на сегодняшний день является актуальной. Для выполнения поставленной задачи, государство планирует принять ряд мер (табл. 1).

Таблица 1 — Направления экономики за счет которых планируется увеличить прирост ВВП

No	Планируемые точки роста
1	Инвестиции. Задача — за счет улучшения предпринимательского климата, снижения процентных ставок, повышения привлекательности финансового рынка, реализации крупных инфраструктурных проектов
2	Экспорт неэнергетических товаров, в том числе продукции машиностроения
3	Увеличение производительности труда до 7% в год
4	Развитие малого и среднего предпринимательства

Первые три задачи требуют колоссальных финансовых вложений со стороны государства. Например, только для решения расшивки узких мест в транспортной и энергетической инфраструктуре потребуется около 1,8 % ВВП в годовом выражении, на ускорение развития Дальнего Востока, Забайкалья,

юга России и Калининграда потребуется порядка 0,4% ВВП-ресурсов и т.д. По оценкам Минэкономразвития РФ итоговая суммарная дополнительная потребность в ресурсах для решения поставленных системных задач требуется 7,5% ВВП в среднем в год [2].

С учетом современных ограничений финансовых возможностей закономерно встает вопрос. Можно ли каким либо другим образом с меньшими затратами ресурсов достичь поставленной задачи

Опыт развитых стран показывает нам, если государство планирует развиваться долговременно и стабильно, динамично и устойчиво, то его стратегия развития должна включать программы развитию малого и среднего предпринимательства. Статистика развитых стран показывает, что ВВП наиболее развитых стран формируется от 40 до 80 % сегментом МСП (на текущий момент в  $P\Phi$  от 21 до 22 %) [5].

Таблица 2 – Вклад МСБ в обеспечение занятости и ВВП страны, в %

Наименование страны	Доля занятых в МСБ	Доля МСБ в ВВП
Россия	27%	21%
США	50%	50%
Бразилия	54%	30%
Англия	55%	50%
Франция	64%	56%
Япония	70%	60%
Китай	80%	60%
Италия	80%	80%

Согласно предварительным данным Росстата ВВП РФ составит 66 689,1 млрд. рублей, доля МСП приблизительно составляет 21 % или 14 004,7 млрд. рублей.

Таблица 3 — ВВП РФ по итогам Росстата (предварительные данные 2013 года), млрд. рублей

Показатель	2013 г.	Доля сектора экономики
Прочие сектора экономики	52 684,4	79%
Доля МСП	14 004,7	21%
ВВП	66 689,1	100%

На основе представленных данных, возможно, смоделировать ситуацию, при которой доля в структуре ВВП сектора МСП составит среднестатистический показатель развитых стран, например 60%. Показатель прочих секторов экономики номинально оставим без изменения, на уровне 52 684,4 млрд. рублей с долей в структуре ВВП – 40%. В этом случае Потенциальный размер ВВП будет выгладить следующим образом:

Таблица 4 — Потенциальный размер ВВП, в случае увеличении доли МСБ в структуре ВВП до 60%

Потенциальные данные, млрд. рублей	2013	Доля сектора экономики
Прочие сектора экономики	52 684,4	40%
Доля МСП	79 026,6	60%
Потенциальный ВВП	131 711,0	100%

Расчеты показывают, что в случае выхода на среднестатистические показатели развитых стран по доли МСП в структуре ВВП будет достигнута поставленная задача по удвоению ВВП.

Косвенно расчеты подтверждает, цитата заместителя председателя Комитета Государственной Думы РФ по бюджету и налогам И. Руденского: «За счёт создания условий для выхода из тени нелегальных предпринимателей можно увеличить долю малого бизнеса в ВВП РФ с сегодняшних 20% – 25% до 50%».

«Это почти четверть всех занятых в экономике. Ещё столько же (порядка 18 млн. человек) работает в теневом секторе. То есть за счёт создания условий для выхода из тени нелегальных предпринимателей можно увеличить долю малого бизнеса в ВВП с сегодняшних 20%-25% до 50%, что соответствует параметрам развитых стран».

Заявление является подтверждением того, что фактически мы уже располагаем теми размерами ВВП которых стремимся достичь. И сдерживающим фактором достижения указанных показателей является уход в тень компаний не только сектора МСП, но и крупных предприятий.



Рисунок 1 – Рейтинг наиболее острых проблем сектора МСП

Сотрудниками МСП Банка в марте 2013 года был подготовлен доклад на тему «Малый и средний бизнес в России: системные проблемы развития и их

решения» в рамках которого составлялся рейтинг наиболее острых моментов для компаний сектора МСП [3].

Данный рейтинг косвенно подтверждает, что для выхода из теневого сектора экономики предприятий не требуется колоссальных материальных вложений, а требуется рассмотрения следующих вопросов:

Снижение налоговой нагрузки на компании, ограничить частоту изменения налогового поля, упростить процедуру налогового администрирования (рис. 2).

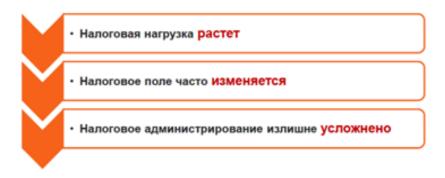


Рисунок 2 – Графическое изображение проблем сектора МСБ при уплате налоговых обязательств.

Уменьшение административных барьеров, создание более гибких институтов власти, необходимость определения баланса интересов и прав компаний сектора МСБ и институтов государственной власти, ограничить частоту изменения законодательного поля (рис. 3).



Рисунок 3 — Графическое изображение проблем сектора МСБ в части взаимодействия с институтами государственной власти.

Для описания остроты проблемы можно привести данные сравнительного анализа, представленные Анастасией Башкатовой на Московском экономическом форуме в социально-экономическом исследовании под названием «Что делать?»: «В качестве доказательства эксперты привели сравнение налогов для одного и того же предприятия в России и США. Для расчетов было выбрано

типичное малое обрабатывающее предприятие с численностью сотрудников 100 человек, со среднемесячной зарплатой 30 тыс. руб. и с годовой прибылью в 6 млн. руб., или 200 тыс. долл., на которую было куплено оборудование» [4].

Таблица – 5 Налоги для одного и того же предприятия в России и США

Виды налогов	РФ (тыс. руб.)	США (тыс. руб.)
Подоходный налог	4 680	1 575
Налог на прибыль	1 200	0
Социальные взносы	10 800	4 788
НДС (18%)	9 504	0
Итого:	26 184	6 363

По данным таблицы 5 прослеживается, что налоговая нагрузка на предприятия сектора МСП в 4,12 раза выше в России, чем в США.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1) Поставленная задача по увеличению официального ВВП в 2 раза в течение 10 лет, является на текущем этапе развития России осуществимой.

Достигнуть обозначенного показателя по росту ВВП можно не участвуя в мега проектах требующих колоссальных трудовых и материальных затрат.

МСП недооценено государством как источник роста ВВП.

2) Необходимо сформировать понятную/стабильную структуру законодательного и налогового поля для вывода компаний сегмента МСП из «тени».

### Список использованной литературы

- 1. Доля малого бизнеса в ВВП РФ может быть увеличена до 50% /Экономика и жизнь // [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.eg-online.ru/news/211672/;
- 2. Интервью министра Минэкономразвития России Андрей Белоусов об итогах работы за 2012 год от 30.04.2013 года // [Электронный ресурс] // Режим доступа http://expert.ru/2013/04/30/dvojnoe-uskorenie;
- 3. Обзор аналитического отдела МСП Банка/ Март 2013 год // [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.mspbank.ru/files/2013\_03\_15\_ macroprezentacija.pdf:
- 4. Российские налоги в четыре раза выше американских//Независимая газета// от 08.08.2013// [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.ng.ru/economics/2013-08-08/4 taxes.html;
- 5. Стенограмма встречи Президента РФ Путина В.В. с руководством общественного объединения предпринимателей «ОПОРА России» от 15 ноября 2012 год, // [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.kremlin.ru/news/16837
- 6. Стенограмма выступления Президента РФ Путина В.В. от 16 мая 2003 в Федеральном собрании РФ // [Электронный ресурс] // Режим доступа http://www.kremlin.ru.

## ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ МЕХАНИЗМА КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

#### Бобкова Е.А.

магистрант направления «Экономика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

Изменения, связанные с применением инновационных технологий во всех сферах развития российской экономики требуют аналитической оценки положений исследований по направлениям инновационного развития, выявляют основные проблемы финансирования инновационных проектов, что логически определяют комплекс рекомендаций по разработке механизмов кредитного обеспечения инновационных проектов.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновации

Важность реализации проблемы инновационного развития экономики России требует изучения и обоснования содержания понятия «инновация». Данная категория по своему содержанию изучается в работах: Кочкина Н.А., Кизымы А.Ю., Ждановой О.А., Довбий И.П., Андреева В.А. и др.

На современном этапе развития мировой экономики происходят радикальные изменения (рис. 1), связанные с широким применением инновационных технологий во всех сферах производства [23, 24].

Теоретическая значимость данной проблемы может быть представлена в виде блоков: инновация, ее содержание и сущность; инновационный процесс, его содержание; инновационная деятельность; финансовое обеспечение инновационной активности; кредитное обеспечение.

Понятие «инновация» — это результат реализации новых идей и знаний с целью их практического использования для удовлетворения определенных запросов потребителей [22].

Одним из важнейших направлений достижения экономического роста и повышения качества жизни населения в настоящее время является развитие инновационной деятельности, которое включает в себя широкое распространение инновационных технологий, продуктов и услуг.

В развитых странах около 70-85% прироста ВВП приходится на долю новых знаний, которые выражаются в инновационных технологиях производства и управления. Так в 2012 году объем затрат на НИОКР в России оценивался в 1,0% ВВП, в то время, как для ведущих стран ОЭСР – 1,7-3,3% национального ВВП [21, c.7].

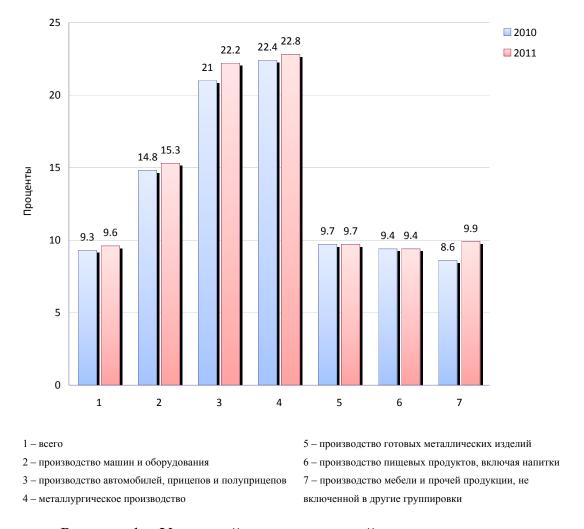


Рисунок 1 — Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций по видам экономической деятельности в мире

Это позволяет сделать вывод о том, что все больше предприятий использует не только основные факторы производства в своей работе (труд, земля, капитал), но и добавляет к своей деятельности информацию и знания.

Для реализации инновационной политики необходимы вложения в сферу инноваций, а именно в компании, занимающиеся разработкой процессов, внедряющих новые технологии в производство товаров и услуг. Данные о структуре затрат на инновации в разрезе стран представлены в таблице 1.

Вопрос о финансировании инноваций наиболее актуальный, поскольку компании, занимающиеся научно-исследовательскими работами и разработкой новых процессов для производства, чаще всего являются небольшими по размеру и получают минимальный доход, а порой и несут убытки.

В данной работе нам хотелось бы подробнее рассмотреть точки зрения ученых на актуальность данной проблемы в современной России.

Таблица 1 – Структура затрат на технологические инновации по видам инновационной деятельности (2011 год)

	Страна													
Показатель	Россия	Австрия	Бельгия	Германия	Ирландия	Испания	Норвегия	Португалия	Словения	Финляндия	Франция	Хорватия	Швеция	Эстония
Уд.вес организаций, осуществляющих технологические инновации	8,9	42,9	47,9	63,8	44,9	31,9	39,6	50,1	34,3	46,8	35,2	34,5	44,7	47,8
Исследования и разработки собственными силами	16,8	60,8	49,9	49,3	30,5	39,4	67,6	35,7	36,1	65,6	60,4	25,1	57,8	17,0
Исследования и разработки сторонними организациями	6,8	11,3	20,7	10,5	9,3	14,6	20,3	9,4	9,2	13,8	16,1	6,9	18,9	4,2
Приобретение машин, оборудования, программных средств		25,7	26,8	36,7	54,2	38,9	9,6	52,8	51,9	18,2	17,8	62,8	19,5	77,2

Источник: [23, 24]

Свою точку зрения в работе «Финансовый механизм обеспечения деловой активности предприятий промышленности на основе инновационного развития» высказывает Афанасьева М.В. Автор раскрывает суть потребности предприятий в финансировании, не уточняя, на какие цели, из каких источников и в каких объемах планируются инвестиции; считает, что именно промышленные мероприятия нуждаются в обеспечении повышения деловой активности за счет привлечения дополнительных источников финансирования для их инновационного развития. Это объективно определяется назревшей необходимостью решения проблемы достижения стабильности и роста промышленного производства.

Действительно, с данным автором следует согласиться, ведь начиная с 2008 г., по причине мирового финансового кризиса, наблюдается спад промышленного производства, сокращение собственных финансовых средств промышленных предприятий, снижение их рентабельности — все это говорит о не-

обходимости развития данных компаний путем вложений в их инновационное развитие, внедрение новых технологий и, тем самым, улучшение позиций данных компаний на рынке.

Основной целью является разработка теоретических положений и научнометодических рекомендаций по финансовому обеспечению роста деловой активности на основе инновационного развития промышленных предприятий.

Подобная точка зрения наблюдается и у автора диссертационного исследования «Совершенствование управления финансовыми потоками в условиях модернизации промышленных предприятий» Болотина А.А., где затрагивается вопрос финансирования предприятий: «Положительный финансовый результат не всегда зависит от объема финансовых ресурсов, чаще — от их структуры и направлений использования. Промышленность, являясь локомотивом развития экономики государства, требует особо пристального внимания и стимулирования, так как аккумулированные финансовые потоки формируют мультипликативный эффект во всех отраслях и сферах деятельности. Способность генерировать финансовые потоки определяет устойчивость развития промышленного предприятия в долгосрочной перспективе и возможности финансирования модернизации воспроизводственного процесса даже в условиях отсутствия прямого государственного регулирования» [3].

Рассматривая основные проблемы промышленных предприятий Болотин А.А. не рассматривает способы финансирования инновационных проектов, что в свою очередь не сможет дать нам полную картину данной проблемы. Автор дополняет основную мысль о необходимости финансирования инноваций, но больше внимания уделяет вопросу развития промышленности, нежели вложений в инновации.

Вопрос развития инновационных проектов затрагивает в своей работе «Финансовый механизм реализации инновационной политики в России» Зубкова А.А. [12]: «Без развитого рынка инноваций невозможно нормальное функционирование любой современной рыночной экономики, основанной на технических, технологических и управленческих нововведениях». Рынок инноваций, по мнению Зубковой А.А., является сейчас самым слабым звеном российской экономики, а решить данную проблему следует через финансирование. Данное справедливо и связано с тем, что без надежной финансовой базы, стабильных источников и действенных финансовых стимулов инновационные проекты и программы останутся на уровне «бумажных проектов».

Проблему источников финансирования в своей работе рассматривает Демин А.В. «Государственное финансирование региональных инновационных проектов в России». Он отмечает концепцию долгосрочного развития РФ и стратегию инновационного развития РФ, которые определили переход экономики на инновационную социально-ориентированную модель для достижения целей долгосрочного развития, поднимает вопрос о недостаточном развитии

вопроса финансирования: «Государство, осуществляющее финансирование эффективных инновационных проектов, что неизбежно повлечет за собой и частный бизнес. Причем к значимым результатам может привести, только системный поход к решению данной проблемы, включающий в себя внедрение новых форм взаимодействия государственного и частных секторов при реализации и финансировании инновационных проектов, использовании новых механизмов отбора и экспертизы проектов, мониторинга и контроля выполнения государственных программ поддержки в контексте достижения целевых показателей, формированию системы спроса на инновации» [8]. Автор считает, что вопросам вложений в инновационную сферу не уделяется должного внимания, и с данным заявлением следует согласиться, т.к. национальные инновационные компании в стране развиваются не так активно, нежели зарубежные.

Вопрос финансировании исследует Лещинская А.Ф. В работе «Методология формирования системы финансирования разработок наукоемких технологий», отмечается, что появление принципиально новых направлений научных исследований и интенсивность внедрения изобретений в России напрямую зависят от проводимой руководством страны научно-технической, экономической и финансовой политики, а также требует обеспечения устойчивого бюджетного финансирования и мобилизации множественности источников финансирования [17].

Недостаток положений авторов вышеперечисленных работ заключается в узком рассмотрении источников финансирования (в большей степени государственное финансирование).

Для того, чтобы сделать определенные выводы по данному вопросу, рассмотрим работы других авторов.

Проблему финансирования инноваций рассматривает в своей работе Татрокова М.А. «Формирование и перспективы развития системы финансирования инновационно-активных организаций». Она считает, что в настоящее время ресурсы, которые вкладываются в реализацию различных видов инноваций в России, не могут обеспечить прорыв в развитии инновационной экономики страны, повышении технологического уровня производства, расширении спектра принципиально новой конкурентоспособной продукции.

Экономическое стимулирование инновационной деятельности должно основываться, в частности, на финансировании наиболее перспективных наукоемких направлений в результате их объективной оценки, отвечающих, с одной стороны, стратегическим государственным интересам, а с другой — ориентированным на конъюнктуру мирового рынка.

Практика свидетельствует, что в России большинство организаций, осуществляющих инновационную деятельность, не используют процедуры оценки эффективности, что негативно сказывается на развитии инновационного потенциала.

В работе Андреева В.А. «Формирование стратегии финансирования инновационных проектов» определена необходимость заинтересованности российских предпринимателей в коммерциализации инноваций, которая в настоящий момент крайне низка, поскольку сложность привлечения капиталовложений в инновационную деятельность обусловлена значительным риском и возможными убытками. Действительно, принятие решений о финансировании высокорискованных инновационных проектов должно базироваться не только на субъективном опыте и интуиции предпринимателей, но и на эффективном финансовом инструментарии.

Но мы не согласны с тем положением, что «заинтересованность низка». Интерес компаний во вложения в инновации есть. Они обеспечены поддержкой государства в виде грантов, субсидий и иных форм материальной помощи; им присуще стремление к реализации своей продукции на отечественном и на зарубежном рынках; это и создание инновационных товаров и услуг.

И, к сожалению, компании должны решить главную проблему – управление рисками для компаний и для инвесторов.

Вопрос рисков поднимается в работе «Проектное финансирование как инструмент реализации инновационного проекта», где Пучкова М.В. отмечает, что вложения в инновационные проекты считаются высоко рискованными по той причине, что денежные средства собираются под новую прогрессивную идею, и не обязательно оговаривается 100% возвращение вложенных средств. При этом вполне допускается высокая вероятность их обесценения.

Автор аргументирует это тем, что законодательная база и государственное регулирование в области финансирования инновационной деятельности и риск-менеджмента также остаются достаточно недоработанными. Важная проблема, выдвинутая автором, недоработка законодательства в области инноваций реально требует изучения и практических рекомендаций.

Подобный вопрос поднимает в своей работе Шишкина А.В. «Финансовый механизм активизации инновационного процесса». По ее мнению, одной из причин, сдерживающих инновационную восприимчивость реального сектора отечественной экономики, является именно дефицит ресурсов. При этом стоит отметить увеличение объема государственных субсидий на НИОКР, активизации банковского кредитования и других форм. Отмечая данный вопрос в качестве важного, считаем, что компаниям следует разработать стратегию использования заемного капитала, направленную на вложения в инновационную сферу своей деятельности.

Вопрос рискованности вложений, а также неразвитость инфраструктуры инновационного рынка представлен в работе Н.А. Кочкина «Механизм обеспечения эффективности инновационной деятельности промышленного предприятия». Автор предлагает объединение ресурсов отдельных предприятий, пред-

ставляющих разные стадии инновационного процесса, с целью совместной реализации совместных проектов.

С одной стороны – этот способ мог бы дать результаты, но, к сожалению, в России есть недоработки данной системы, поскольку не все компании готовы объединять и «продавать» свои идеи, делиться прибылью от их реализации. Иными словами, возникает проблема коммерциализации инноваций.

Инновации как объект интеллектуальной собственности и проблемы, связанные с обращением прав на них рассматривает Жданова О.А. [10]. Данный ресурс компании является одним из основных активов, предоставляющий субъекту экономической деятельности конкурентные преимущества и возможность получения высокого дохода; но, в то же время, отмечается также неразвитость государственного регулирования и регистрации данных ресурсов (например, в виде патентной системы).

Инчин М.Е. в работе «Финансовый механизм реализации инновационной политики в условиях модернизации экономики России» отмечает, что главной причиной низкой эффективности является неразвитость теоретикометодологических основ и практических рекомендаций для данных компаний. Автор определяет финансовый механизм в форме [13]: «совокупности финансовых отношений, складывающихся в процессе осуществления инновационной деятельности и включающих следующие функциональные элементы: финансовое планирование инноваций и выполнение этих планов, финансовое стимулирование инновационной деятельности, финансовый контроль и страхование рисков инновационной деятельности».

Проблемы финансирования рассмотрены в работе Воронченко Е.П. «Совершенствование финансового механизма регулирования инвестиционной деятельности». Автор отмечает, что главным «тормозом» развития инновационных компаний является [7]: во-первых, ограниченное финансирование государственных инвестиционных программ; во-вторых, высокий уровень изношенности основных производственных фондов большинства предприятий; в-третьих, нехватка работников, занимающихся разработкой наукоемкой продукции.

Автор считает, что необходимо обобщить зарубежный и отечественный опыт, оценить законодательные новации, для решения проблемы неразвитости программ вложений в инновации, с чем, безусловно, мы согласны.

Вопрос кредитования как один из способов финансирования инноваций поднимается в работах многих авторов. Так, С.Ю. Козлова в работе «Развитие банковского посредничества как фактор модернизации экономики России», рассматривая финансирование предприятий, отмечает положительную динамику основных показателей банковского сектора, а именно: расширение ресурсной базы банков, рост доли кредитных продуктов в активах.

Отмеченная в работе проблема недостаточности финансирования выражена в том, что банковское посредничество не отвечает современным требова-

ниям и не может способствовать модернизационным преобразованиям [15]: «Внутренние проблемы банковского сектора на фоне нестабильной экономической ситуации, неустойчивого финансового положения предприятий реального сектора выступают сдерживающими факторами в процессе обеспечения непрерывности движения капитала, трансформации имеющихся средств в долгосрочные инвестиционные ресурсы и обусловливают ориентацию банков на краткосрочные спекулятивные операции». Здесь мы считаем справедливым данные дополнения: в данный момент в России очень много банков, предлагающих кредитование бизнеса на инновации, но единственно, что является тупиком в проблеме – высокорискованные вложения кредитных средств в разработки компаний.

Вопрос финансирования в форме кредитования рассматривает Довбий И.П. в своей работе «Методологические принципы и механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов» [9]. Она считает, что для формирования отечественной инновационной экономики, которая нацелена на приток инвестиций в отрасли материального производства, требуется дальнейшее совершенствование системы кредитования, гарантирования, поддержки и страхования кредитов. С данной точкой зрения мы согласны, поскольку кредитование — это основной вид финансирования инновационной деятельности: «Механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов требует выработки принципиально нового подхода к формированию методологических принципов реализации системы отношений, обеспечивающих эффективное кредитование и стимулирование инновационной активности на всех уровнях национальной экономики».

Вопрос кредитования рассмотрен в работе «Совершенствование механизма банковского кредитования среднего и крупного бизнеса». Винаков И.В. рассматривает проблему кредитования и отмечает главный фактор развития кредитования бизнеса — клиентоориентированный подход [6]: «Кредитуя средний и крупный бизнес, банк должен понимать, что не существует шаблонного механизма кредитования. Должен иметь место клиентоориентированный подход. Такой подход заключается в совершенствовании механизма банковского кредитования среднего и крупного бизнеса, создания его из элементов, позволяющих усилить, обезопасить от рисков и сделать максимально удобным кредитный продукт не в ущерб ни одной из сторон кредитных отношений».

Аналогичную точку зрения отражает в своей работе Завьялов С.О. «Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса», добавляя, что банковская система представляет собой «кровеносную» систему, поскольку является основным источником кредитных ресурсов [11].

Подход заключается в снижении рисков, создание максимально удобного кредитного продукта, а также доработка продуктов до требований современных компаний, но данная точка зрения больше подходит к предприятиям, зани-

мающихся созданием стандартной продукции, и здесь необходимо добавить, что снижение рисков будет за счет совместных усилий банков, компаний и государства.

Согласно мнению А.Б. Боунегра в работе «Управление рисками кредитования инноваций», с которым следует согласиться, современные коммерческие банки и иные инвесторы не уделяют инновационной сфере требуемого внимания [5]. Отсутствие и недоработка механизмов финансирования предприятий называют в качестве основных причин неразвитости рынка инноваций в РФ.

Бондаренко В.С. в работе «Банковское кредитование затрат на модернизацию производства и пути его совершенствования» считает важным необходимость разработки конкретных практических рекомендаций по совершенствованию системы кредитования затрат на модернизацию производства в России: «В настоящее время отсутствуют научные исследования, в которых комплексно рассматриваются и решаются проблемы организации и развития в России банковского кредитования затрат на модернизацию производства. Прежде всего, требуют проработки теоретические вопросы, связанные с обоснованием необходимости кредитования затрат на модернизацию производства, исследованием факторов развития банковского кредита на затраты по модернизации производства. Требуется анализ и оценка качества действующей системы кредитования затрат на модернизацию производства в разрезе её элементов – объектов, границ и механизма кредитования» [4].

Подобное мнение выражает в своей работе «Банки в финансировании инновационных проектов на основе кластеров» Кизыма А.Ю. Он считает, что ослабление позиций развития экономики в связи с преобладанием топливносырьевой моделью экономического роста, недостаточное уделение внимания наукоемким производственным компаниям: «Доля инновационной продукции через десять лет должна увеличиться с 4,5—5 до 25—30%, а расходы на НИОКР должны возрасти в два раза, – дал поручение правительству Владимир Путин в конце января 2012 г. Добрать недостающие проценты государство должно с помощью кластеров [14]: регионы «получают дополнительные налоговые поступления, создаются новые рабочие места, расшиваются многие социальные проблемы», а предприниматель «чувствует реальную поддержку на этапе старта, снижает свои риски и издержки на пути от бизнес-идей до открытия производства».

Все авторы, рассматривающие кредитование как один из способов финансирования инновационной деятельности, отмечают главную особенность данных вложений – высокорискованность отрасли.

Таким образом, рассмотрев точки зрения авторов на актуальность проблемы финансирования инновационных проектов мы считаем, что она основывается на следующих положениях:

- 1. Недоработка вопросов государственного регулирования инновационной деятельности, в том числе и отсутствия законопроектов, регулирующих именно компании, занимающихся производством интеллектуальных товаров и услуг, иными словами, инновационной деятельностью. Разработка законов, регулирующих данную деятельность, будет являться приоритетом для государства с целью развития экономики.
- 2. Механизм кредитного обеспечения инновационных проектов является высокорискованным для 3-х сторон экономических отношений:
  - для государства (снижение доли налоговых поступлений);
  - для самих банков и инвесторов (риск невозврата денежных средств);
  - для инновационных компаний (возможность получения убытков при не реализации продуктов на рынке товаров и услуг).
- 3. Несмотря на то, что в настоящее время активно развивается направление финансирования инновационных проектов как со стороны государства, так со стороны банков и иных инвесторов, сами предприятия используют данные средства не правильно и нерационально.

Для решения данной проблемы необходимо разработать ряд методов, регулирующих направление финансирования внутри фирмы.

4. Необходима разработка методов построения отношений трех сторон (государства, инвесторов (банков) и самих компаний) на принципах институциональной экономики.

### Список использованной литературы

- 1. Афанасьева М.В. Финансовый механизм обеспечения деловой активности предприятий промышленности на основе инновационного развития: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 24.03.2012/ М.В. Афанасьева. Орел: 2012. 24 с.
- 2. Андреев В.А. Формирование стратегии финансирования инновационных проектов автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2011 / В.А. Андреев Москва: 2011. 18 с.
- 3. Болотин А.А. Совершенствование управления финансовыми потоками в условиях модернизации промышленных предприятий: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 27.12.2013/ А.А. Болотин Москва: 2013. 21 с.
- 4. Бондаренко В.С. Банковское кредитование затрат на модернизацию производства и пути его совершенствования автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2012 / В.С. Бондаренко— Саратов: 2012. – 33 с.
- 5. Боунегра А.Б. Управление рисками кредитования инноваций автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2005 / А.Б. Боунегра Москва : 2005. 11 с.
- 6. Винаков И.В. Совершенствование механизма банковского кредитования среднего и крупного бизнеса автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2013 / И.В. Винаков Санкт-Петербург: 2013. 22 с.
- 7. Воронченко Е.П. Совершенствование финансового механизма регулирования инвестиционной деятельности автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2014 / Е.П. Воронченко Москва: 2014. 25 с.

- 8. Демин А.В. Государственное финансирование региональных инновационных проектов в России (на примере Санкт-Петербурга) автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2013 / А.В. Демин Санкт-Петербург: 2013. 23 с.
- 9. Довбий И.П. Методологические принципы и механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов автореф. дис. докт. экон. наук: защищена 2012 / И.П. Довбий Москва: 2012. 13 с.
- 10. Жданова О.А. Финансирование инновационной деятельности с использованием инструментов коллективного инвестирования автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2012 / О.А. Жданова Москва: 2012. 29 с.
- 11. Завьялов С.О. Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2012 / С.О. Завьялов Москва : 2012. 28 с.
- 12. Зубкова А.А. Финансовый механизм реализации инновационной политики в России автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 2003/ А.А. Зубкова Саратов: 2003. 16 с.

#### КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

#### Жарова О.С.

магистрант направления «Экономика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

В условиях сложившейся несостоятельности ряда кредитных организаций, анализ причин наступления кризисных ситуаций, систематизация внешних и внутренних факторов кризисных состояний, определение основных объектов и методик анализа финансового состояния кредитных организаций объективно необходимы.

**Ключевые слова:** несостоятельность кредитных организаций, финансовое состояние, финансовый анализ

Банковская система является основным элементом платежно-расчетного механизма страны, трансформируя сбережения в инвестиции, она поддерживает механизм перераспределения капитала между отраслями и регионами, обеспечивает накопление свободных финансовых средств. Защищенность, надежность, устойчивость национальной валюты, а так же ее покупательскую способность и обменный курс определяет уровень развития банковской системы. Именно поэтому, социально-экономической проблемой является действующая практика банкротства ряда коммерческих банков и определение ее последствий.

Согласно Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» №40-ФЗ [1] под несостоятельностью (банкротством) кре-

дитной организации понимается признанная арбитражным судом ее неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Только за 2013 год отозвано лицензий и ликвидировано 44 банка, за 2012год – 30 банков, за 2011 год – 42 банка. По мнению М. Хромова [11] в настоящее время нестабильность в банковском секторе продолжается. Недоверие крупных вкладчиков растет (вклады свыше 700 тыс. руб.), а отзыв лицензий у таких банков, как «Пушкино» и «Мастер-Банк» только усугубил ситуацию, что привело к замедлению общего роста средств физических лиц. Политика ЦБ усугубила проблемы многих кредитных организаций, тем самым повысив недоверие в межбанковском кредитовании.

В 2014 году прогнозируется еще до 50 отзывов банковских лицензий, что естественно не может не отразиться на динамике банковского сектора. По итогам исследования банковского сектора, крупнейшим рейтинговым агентством в России «Эксперт РА», совокупная годовая прибыль банковского сектора уменьшилась, впервые с 2008 года, и основные причины этого заключаются в особенностях бизнеса крупнейших банков [10].

В качестве оснований для отзыва лицензии у кредитной организации Банком России приняты: установление недостоверности сведений, на основании которых выдана лицензия; задержка начала банковских операций, предусмотренных лицензией, более чем на год со дня ее выдачи; установление фактов недостоверности отчетных данных, осуществление, в том числе однократное, банковских операций, не предусмотренных лицензией и т.д.

В этой связи нами выделены следующие негативные последствия банкротств коммерческих банков: недоверие к банковскому сектору в целом; повышение экономических затрат государства; социальная дестабилизация; снижение инвестиционной активности населения и предприятий; замедление притока зарубежного капитала; замедление динамики банковского сектора.

Текущими проблемами в управлении коммерческим банком являются: несистемная оценка мониторинга финансового состояния, отсутствие системы прогнозирования банкротств коммерческого банка. Проблемы заключаются в том, что банки неадекватно оценивают свое состояние на перспективу. Использование прогнозных методик является необходимой частью в его финансовом планировании, с тем, чтобы управление банка могло вовремя и эффективно реагировать на происходящие изменения, иметь достаточный запас времени для принятия управленческого решения, осуществить переход от одной стратегии предприятия к другой с минимальными издержками.

Таким образом, в общем виде негативные последствия недостаточной разработанности данной проблемы состоят в следующем: руководство коммерческого банка неадекватно оценивает свое состояние и как результат - ошибочное стратегическое планирование; недоверие клиентов (страх потери сбереже-

ний); руководство кредитной организации не имеет достаточного запаса времени на проведение эффективных реорганизационных мер и следовательно затраты на достижение стабильного положения увеличиваются.

В этой связи, прогнозирование финансового состояния кредитной организации должно включать: оценку неплатежеспособности банка; оценку динамики убыточности; оценку соблюдения норматива достаточности капитала; оценку соблюдения норматива текущей ликвидности.

Неплатежеспособность банка признается при наличии ряда ситуаций: вопервых, кредитная организация в течение последних 6 месяцев многократно не исполняет требования различных кредиторов по денежным обязательствам и (или) не выполняет обязанность по оплате обязательных платежей в срок до трех дней с момента наступления даты их исполнения по причине неимения или нехватки денежных средств на корреспондентских счетах кредитной организации; во-вторых, кредитная организация не исполняет требования различных кредиторов по денежным обязательствам и (или) не выполняет обязанность по оплате обязательных платежей в сроки, превышающие три дня с момента наступления даты их удовлетворения и (или) даты их исполнения, по причине неимения или нехватки денежных средств на корреспондентских счетах кредитной организации.

Установление динамики убыточности определяется в том случае, если кредитная организация допускает снижение собственных средств (капитала) в полном объеме относительно их (его) максимального значения, достигнутой за последние 12 месяцев, более чем на двадцать процентов и при этом, в то же самое время, нарушая один из обязательных нормативов, установленных Центральным банком РФ.

Нарушение норматива текущей ликвидности, установленного ЦБ РФ, наблюдается, если в течение последнего месяца норматив не выполняется более чем на 10 процентов (насколько за счет своих активов, взвешенных с учетом риска, кредитная организация может исполнять свои обязательства перед кредиторами, оцениваемые с учетом долгосрочности вложения, в частности, примененный показатель текущей ликвидности представляет собой соотношение ликвидных активов и обязательств банка по счетам до востребования и со сроком погашения до 30 дней).

Выделяют несколько причин возникновения кризисных ситуаций коммерческих банков: ошибочная финансовая политика; недостаточный (слабый) анализ деятельности, финансового состояния, в том числе неверный анализ рисков; состояние менеджмента находится на низком уровне; отсутствие стратегического планирования; мошенничество; излишняя зависимость кредитной организации от какого-либо одного определенного проекта; потеря основных клиентов; качество активов банка находится на низком уровне (критерии качества – ликвидность и деверсифицированность активов); недостаточность собст-

венного капитала банка; несогласованность активов и пассивов по срокам и суммам в результате просчетов по управлению ликвидностью неиспользование на высоком уровне активов банка, неграмотность в управлении; низкое качество ресурсной базы (критерии качества — зависимость от межбанковского кредита, стабильность депозитной базы); плохая репутация банка; несогласованность денежных потоков.

Наряду с определением закономерных оснований отзыва лицензий и определением причин наличия кризисной ситуации у коммерческого банка, не менее важным является определение влияния факторов на деятельность банка. Что касается внешних факторов, то к ним относят: состояние экономики и политическую ситуацию в стране, законодательная база, эффективность работы Центрального Банка, надежность клиентской базы и банков-партнеров и т.д. Внутренние факторы формирует: политика банка, обеспеченность собственным капиталом, стратегия кредитной организации, уровень персонала и т.д.

При определении внутренних и внешних факторов по направлениям не следует определять приоритет тех или других, а возможно, в целях предупреждения финансовой неустойчивости, более целесообразно рассматривать критерии и показатели оценки финансового состояния. В этом плане представляет интерес методика В.В. Ковалева [5], который основываясь на рекомендациях Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания), предлагает двухуровневую систему показателей финансового состояния.

*К первой группе* автор относит критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или формирующаяся динамика изменения которых говорит о возможности наступления в перспективе весомых финансовых трудностях, в том числе и банкротстве.

К ним относятся: повторяющиеся значимые потери в основной производственной деятельности; в качестве источников финансирования долгосрочных вложений излишнее использование краткосрочных заемных средств; превышение определенного максимального уровня просроченной кредиторской задолженности; постоянная недостаточность оборотных средств; неизменно низкие значения коэффициентов ликвидности; постоянно растущий до критических пределов процент заемных средств в общей сумме источников средств; ошибочная реинвестиционная политика; превышение размеров заемных средств над установленными лимитами; постоянное неисполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами и акционерами (в отношении своевременности возврата ссуд, выплаты процентов и дивидендов); высокий удельный вес просроченной дебиторской задолженности; наличие сверхнормативных и залежалых товаров и производственных запасов; использование (вынужденное) новых источников финансовых ресурсов на относительно невыгодных условиях; ухудшение отношений с учреждениями банковской системы; использование в производственном процессе оборудования с истекшими сроками эксплуатации; потенциально возможные потери долгосрочных контрактов; неблагоприятные изменения в портфеле заказов. Что касается совокупности данных критериев и показателей, то с ними следует согласиться, но вопрос возникает в порядке и содержании формирования методики оценки финансового состояния субъектов кредитования и оценки возможных последствий для банковской системы.

Во вторую группу автор включает критерии и показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания полагать, что текущее финансовое положение является критическим, но свидетельствуют о том, что при определенных условиях или непринятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться.

К ним относятся: вынужденные остановки, а также нарушения производственно-технологического процесса; чрезмерная уверенность на успешность и прибыльность нового проекта в перспективе; потеря ключевых сотрудников аппарата управления; потеря ключевых контрагентов; недостаточная диверсификация деятельности предприятия, т.е. излишняя зависимость финансовых результатов от какого-то одного определенного проекта, типа оборудования, вида активов и др.; участие предприятия в судебных разбирательствах с непредсказуемым исходом; преуменьшение значимости технического и технологического обновления предприятия; малоэффективные долгосрочные соглашения; политический риск, относящийся к самому предприятию в целом или его ключевым подразделениям. Что касается второй группы критериев и показателей, то в целом с ними можно согласиться, но очень часто они не поддаются прогнозированию и основываются на фактических результатах.

Интерес представляют результаты финансового и документарноправового анализа деятельности банков-банкротов Медведевой Ю.С [7]. Ю.С. Медведева констатирует, что 90% (среди изученных кредитных организаций) заполучили признаки банкротства из-за неправомерных действий их руководителей, которые были направлены на вывод ликвидных активов из банка. Остальные 10% банкротств были вызваны рыночными факторами, которые при этом были усилены отсутствием капитала в данных кредитных организациях.

Вывод активов зачастую проводится путем кредитования лиц, которые действуют в интересах руководителей банков и не планируют возвращать выданные средства, например, на финансирование собственного проекта. (В анализе организаций не рассматривались случаи мошенничества третьими лицами, несвязанными с руководством банков). На этапе, когда сумма невозвратных кредитов превосходит капитал банка, возникает признак банкротства, а именно — недостаточность стоимости имущества для удовлетворения требований кредиторов. В этом случае проблемой финансового состояния следует считать и отсутствие контроля действий руководства коммерческих банков со стороны ЦБ. Этот вопрос относится к компетенции силовых структур и не является областью нашего изучения.

Организация нормальной деятельности банка предусматривает формирование системных мер, предупреждающих кризисные ситуации, а методика анализа финансового состояния — создание оценочных признаков для принятия управленческих решений.

К пользователям финансового анализа Э.Хелферт [12] относит: собственники бизнеса, их заинтересованность в первую очередь обуславливается в получении результата о стоимости бизнеса, величины прибыли и ее распределении, а так же отдача на вложенные средства; менеджеры, по результатам финансового анализа они оценивают организацию работы, использование ресурсов, эффективность производства и т.д.; кредиторы, в отношении банковского сектора эту группу можно назвать «клиенты», заинтересованность этих пользователей состоит в оценке надежности организации.

Финансово-экономические кризисы, последних 20 лет, наглядно продемонстрировали необходимость получения точных и адекватных оценок состояния банков в будущем для того, чтобы снизить экономические затраты государства и не допустить социальную дестабилизацию в случае банкротства крупных банков.

Так, прогнозирование финансового состояния кредитных организаций со стороны клиентов зачастую носит интуитивный характер, а надежность прогнозов в основном вызывает сомнение. Недоверие к отдельным банкам отрицательно сказывается на ситуации в банковском секторе, сдерживает инвестиционную активность населения и предприятий, замедляет приток зарубежного капитала в Россию.

Из вышеперечисленного становится очевидным, актуальность изучения и усовершенствования существующих критериев и систем прогнозирования банкротств коммерческих банков объективна. Именно поэтому необходимо определить:

- проблемы связанные с прогнозированием банкротства (зачастую организации, которые испытывают трудности, задерживают публикацию своих отчетов; в старании предстать успешным предприятием, некоторые из них фальсифицируют значения показателей своей деятельности; анализ по одному соотношению данных деятельности компании, может свидетельствовать о неплатежеспособности, в то время, как анализ другого соотношения может дать основание для заключения о стабильности или даже некотором улучшении, это затрудняет адекватное предсказание состояния в будущем);
  - методы и совокупность моделей прогнозирования;
  - основную направленность действующих систем прогнозирования.

При анализе финансовой устойчивости российских коммерческих банков обычно используются экспертные оценки и рейтинги различных агентств, которые по большей мере являются субъективными.

Таким образом, по нашему мнению, возможность проведения эффективного анализа финансового состояния кредитной организации и осуществления достоверного прогноза, требует совершенствования систем прогнозирования банкротств банков, с тем, чтобы системы смогли удовлетворять следующим требованиям: иметь высокий уровень прогноза; адекватно оценивать финансовое состояние; использовать доступные исходные данные; учитывать специфику банковской деятельности; учитывать влияние не только внутренних, но и внешних факторов, качественную характеристику финансового управления.

#### Список использованной литературы

- 1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. N 40- $\Phi$ 3 "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" ( в ред. от 2.07.13 N 146- $\Phi$ 3) // СПС Гарант.
- 2. Богданова Т.К., Инструментальные средства прогнозирования вероятности банкротства авиапредприятий / Т.К. Богданова, А.В. Баклакова // Журн. Бизнесинформатика.  $N_2 1 2008$ .
- 3. Давыдова Г.В., Методика количественной оценки риска банкротства предприятий / Г.В. Давыдова, А.Ю. Беликов // Журн. Управление риском №3 1999.
- 4. Зотов А.Н., Финансовая устойчивость банков: оценка и мониторинг: автореф. дис. ... канд. экон. наук: защищена 20.05.2013.
- 5. Ковалев В.В., Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика, 1996. 432 с.: ил
- 6. Попова В.А., Причины банкротства банковских учреждений и возможности их финансового оздоровления / В.А. Попова, С.В. Чимирис // Тез. доклад. Международного эконом. форум.
- 7. Медведева Ю.С., Установление причин банкротства кредитных организаций и другие проблемы, возникающие при рассмотрении исков и привлечении к ответственности лиц, виновных в банкротстве банков // Несостоятельность (банкротство): Научно-практический комментарий новелл законодательства и практики его применения / Под ред. В.В. Витрянского. 2-е изд., стер. М.: Статут, 2012.

## ОБОСНОВАНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВЫБОРА КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

#### Кузнецова Н.И.

магистрант направления «Экономика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

Совершенствование организации системы создания новых кредитных продуктов в условиях изменения внутренней и внешней среды требует изучения теоретических положений, изложенных в научных трудах и научных публикаций. К наиболее обоснованным работам нами отнесены положения работ Федорова А.Ю., Жуковой А.Г., Довбий И.П., Леньковой И.Ю., Терновского Д.Н., Полетаевой В.М., Белькова М.А.

**Ключевые слова**: кредитный продукт, эффективная деятельность коммерческого банка, клиентоориентированный подход

Разработка и научное обоснование методологических положений и практических рекомендаций, по совершенствованию организации системы создания новых кредитных продуктов в условиях динамичного изменения внешних и внутренних факторов преимущественно малого и среднего бизнеса на основе инновационных банковских продуктов предполагает оценку эффективности их внедрения. По нашему мнению, именно эти позиции определяют цель исследования. Наиболее обоснованной, является позиция Жуковой А.Г., в которой цель сформулирована следующим образом [7]: «...разработка и научное обоснование методических положений и практических рекомендаций по совершенствованию организации системы рефинансирования кредитных организаций Центральным банком Российской Федерации».

Данное определение цели позволяет сформировать два ее направления:

- научное обоснование методических положений системы создания новых кредитных продуктов, направления их развития;
- разработка практических рекомендаций по совершенствованию системы создания новых кредитных продуктов.

Данное положение уточняет Федоров А.Ю. в работе «Формирование новых кредитных продуктов на основе информационной базы кредитного брокериджа». Автор выделяет в качестве цели [14]: «...разработку теоретикометодического инструментария формирования технологии создания новых кредитных продуктов», определяя технологию «...на основе информационной базы. Все эти направления автор определяет из необходимости адаптации банков к условиям динамичного изменения внешних и внутренних факторов».

Терновский Д.Н. в работе «Инновационные банковские продукты в кредитовании малого и среднего бизнеса» предлагает, в качестве цели «...разработку теоретико-методических основ и практических рекомендаций по кредитованию коммерческими банками субъектов малого и среднего бизнеса» [12]. Уточнение по определению субъектов малого и среднего бизнеса оправдано, поскольку малый и средний бизнес — основная структурная единица предпринимательской среды.

Развитие инновационной направленности, повышение активности инновационной деятельности хозяйствующих субъектов сопряжены с инвестициями. Кредитные организации как институциональные инвесторы являются элементом инновационной инфраструктуры и призваны обеспечивать удовлетворение финансовых потребностей экономики в банковских услугах.

Банки как финансовые посредники являются источником финансовых нововведений, благодаря которым расширяется возможность предложения де-

нежных ресурсов, инвестирования сбережений и воздействия денежно-кредитной системы на экономические процессы.

Применительно к банковскому кредитованию инновации представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов исследований и разработок в виде новых банковских продуктов и услуг, новых методов обслуживания клиентов, новых технологий в информационно-техническом взаимодействии с потребителями, новых принципов управления кредитным риском, новых принципов оценки кредитоспособности клиентов, выхода на новые сегменты рынка [12].

Преимуществом определении Терновского Д.Н., по нашему мнению, является выделение субъектов малого и среднего бизнеса и необходимость иметь банковские инновационный проекты, по мере разработки которых возникает необходимость установления критериев оценки эффективности фактических показателей деятельности коммерческого банка. Выбор таких критериев должен производиться, как для банка в целом, так и для каждого банковского продукта отдельно.

С определением Терновского Д.Н. совпадают позиции Теряковой Г.Н. в работе «Развитие системы кредитования малого бизнеса» [13], но требует рассмотрения смысл отдельных положений.

Поскольку кредитный рынок предусматривает наличие многих кредитных продуктов, а каждая кредитная организация является самостоятельной организацией, то возникает вопрос оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческого банка. Гоголь Д.А. в работе «Развитие методов оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческого банка». При этом, автор обращает внимание на наличие взаимосвязи и взаимозависимости составляющих финансовой устойчивости банка [5]:

- рост надежности и финансовой стабильности и повышение рейтинга банка, росту его финансовой гибкости;
- сохранение финансового равновесия свидетельствует о снижении уровня риска и расширении возможностей банка по привлечению значительных объемов долгосрочных денежных ресурсов.

Финансовая стабильность и финансовое равновесие банка непосредственно связаны между собой, поскольку изменение показателей ликвидности влияет и на изменение значений доходности и рискованности банковских операций. Систематизация признаков финансовой устойчивости позволяет банку повысить свою финансовую устойчивость путем анализа и регулирования показателей, характеризующих его деятельность.

Любой кредитный продукт должен обеспечивать реализацию стратегии банка указывает Полетаева В.М. в работе «Формирование сбалансированной стратегии коммерческих банков в кредитно-инвестиционной сфере» [11]. Автор исследует инновационную сферу, рассматривая кредитный продукт, считает,

что он обеспечит реализацию стратегии банка. Данные позиции автора могут быть использованы в исследовании.

Систему кредитных продуктов рассматривает Абушаева Р.Р. в работе «Влияние кредитной деятельности банков на развитие реального сектора российской экономики» [1], акцентируя свое мнение на том, что кредитный продукт должен быть долгосрочный, а вся кредитная организация должна быть ориентирована на инновационное развитие. Довбий И.П. в работе «Методологические принципы и механизм кредитного обеспечения инвестиционночиновационных процессов» [6], рассматривает механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов.

Любой кредитный продукт должен быть направлен на реализацию государственной политики инновации. Сам кредитный продукт должен быть инновационный, а значит, необходим механизм его разработки, реализации, оценки его эффективности. Продукт должен иметь государственную цель - повышения инновационной активности того субъекта, кому предоставлен этот продукт (либо как повышение качества жизни населения). К нашей теме данный материал относится с позиции необходимости формирования и реализации общей государственной инновационной политики в рамках конкретного предприятия.

Кредитные продукты и инновационные стратегии рассматривает Безделев В.А. в работе: «Развитие финансовых инноваций в российских коммерческих банках» [2]. Но следует уточнить, если Довбий И.П. рассматривает кредитное обеспечение инвестиционно-инновационных процессов на уровне региона, то Безделев В.А. рассматривает инновационную стратегию кредитной организации в целом. Безусловно, оправданной является позиция, что вся деятельность банка, включая и кредитные продукты должна быть инновационной. Данное положение освещено в работе Лаврентьева М.В. «Повышение эффективности деятельности коммерческого банка в инновационной экономике» [9], где рассматривается в качестве цели положение о повышении эффективности деятельности коммерческого банка.

Важным элементом и залогом эффективности деятельности коммерческого банка является наличие грамотного и опытного коллектива и его менеджмента, что определяет успех функционирования каждого коммерческого банка. Эффективность деятельности коммерческого банка должна в качестве основы иметь системный подход, опирающийся на: единую четко сформулированную стратегию банка, высококвалифицированный персонал, единую информационную систему и действенную систему принятия решений. Вышеперечисленные составляющие требуют регулярных корректировок в силу различных изменений среды, а также внутреннего контроля [9].

Кредитный продукт должен быть дифференцирован по отношению крупному, среднему и малому бизнесу. Ленькова И.Ю. в своей работе: «Повышение эффективности деятельности коммерческих банков на основе клиентоориенти-

рованного подхода» [10] говорит о том, что все модели предоставления кредитного портфеля должны быть ориентирована на малый, средний, крупный, либо индивидуальный бизнес.

Вопросы кредитования малого бизнеса рассматриваются в работах Теряковой Т.М., Терновского Д.Н., Белькова М.А. «Управление кредитным риском банка на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства» [3], и Завьялова С.О. «Соверщенствлвание механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса» [8]. Последний из названных авторов рассматривает малый и средний бизнес со стороны корпоративных клиентов, и указывает, что «...если деятельность банка ориентирована на корпоративных клиентов, то и сам продукт должен быть подобран с особенностями их деятельности и разработан специально для корпоративных клиентов». Заметим, что Бельков М.А.[3] уточняет, «...что поскольку банковская система построена на самоокупаемости субъекта малого и среднего предпринимательства, то и кредитный продукт должен учитывать кредитный риск уже на стадии разработки самого продукта».

Крупный и средний бизнес рассматривает Винаков И.В. в работе: «Совершенствование механизма банковского кредитования среднего и крупного бизнеса» [4].

Ленькова И.Ю. говорит, что повышение эффективности деятельности должно быть обеспечено только на основе клиентоориентированного подхода. По ее мнению, «...основными направлениями формирования долгосрочной лояльности клиентов являются [10]:

- наличие продуманной и алгоритмизированной системы продаж банковских продуктов и услуг, которая должна соответствовать критериям технологичности, формализованности, транспарентности и управляемости;
- реализация комплексного обслуживания клиента; мониторинг состояния удовлетворенности клиентов предоставляемым банком сервисом;
  - мониторинг актуальности реализуемых программ привилегий».

При формировании клиентской базы банк должен руководствоваться идеей ценности каждого клиента, означающей, что обслуживание каждого клиента должно служить созданию дополнительной стоимости для банка. При этом работа с клиентами должна быть направлена на достижение максимального увеличения долевой составляющей прибыльных клиентов, в том числе путем формирования и предложения наиболее полного пакета банковских продуктов с учетом отраслевой и региональной специфики деятельности клиента.

Банк должен ориентироваться на формирование сбалансированного клиентского портфеля при достижении требуемого уровня доходности и соблюдении приемлемого уровня риска с учетом стратегии развития банка.

Банк заинтересован в продвижении комплекса продуктов и услуг для приобретения их клиентом. Ценовые параметры комплексного предложения

рассчитываются с учетом возможных скидок в случае приобретения клиентом пакета банковских продуктов. В целях привлечения клиента на комплексное обслуживание и повышения уровня лояльности банк может устанавливать индивидуальные тарифы на определенные продукты за счет увеличения бизнеса банка с данным клиентом при условии обеспечения положительного операционного финансового результата для банка по клиенту в целом [10].

Таким образом, на основе обобщения вышеизложенного цель магистерской диссертации на тему: «Кредитные продукты коммерческого банка и направление их развития» может быть сформулирована следующим образом: «Разработка практических рекомендаций по совершенствованию организации системы создания новых кредитных продуктов в условиях динамичного изменения внешних и внутренних факторов малого и среднего бизнеса на основе инновационных банковских продуктов».

Реализация цели предусматривает решения комплекса задач:

- теоретический обзор методических, методологических положений по совершенствованию организации создания новых системы кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса;
- анализ действующей практики предоставления новых кредитных продуктов в условиях динамичного изменения внешних и внутренних факторов;
- анализ показателей деятельности малого и среднего предпринимательства и его инновационной направленности;
- исследование инновационных банковских продуктов и оценка эффективности их внедрения;
- разработка рекомендаций по совершенствованию организации системы новых кредитных продуктов.

Практическая значимость работы состоит в том, что выводы, изложенные в работе, могут быть использованы в целях дальнейшего совершенствования организации системы создания новых кредитных продуктов. Они могут послужить основой для дальнейших теоретических разработок проблемы совершенствования организации системы создания новых кредитных продуктов.

Значимость исследования состоит в использовании кредитными организациями и хозяйствующими субъектами банковских продуктов и услуг для обеспечения инновационного взаимодействия. Следует определить необходимость разработки нормативно-правовых документов, направленных на совершенствование финансового обеспечения субъектов предпринимательства.

### Список использованной литературы

- 1. Абушаева, Р.Р. Влияние кредитной деятельности банков на развитие реального сектора российской экономики: автореф. дис. канд. эконом. наук: защищена 19.05.12: утв. 15.10.12 / Р.Р. Абушаева. Москва, 2012 24 с.
  - 2. Безделев, В.А. Развитие финансовых инноваций в российских коммерче-

- ских банках : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 22.10.12 : утв. 14.01.13 / В.А. Безделев. Ростов-на-Дону, 2012 26 с.
- 3. Бельков, М.А. Управление кредитным риском банка на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 25.12.12 : утв. 15.03.13 / М.А. Бельков. Иваново, 2013-18 с.
- 4. Винаков, И.В. Совершенствование механизма банковского кредитования среднего и крупного бизнеса: автореф. дис. канд. эконом. наук: защищена 31.01.13 / И.В. Винаков. Санкт-Петербург, 2013 22 с.
- 5. Гоголь, Д.А. Развитие методов оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческого банка : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 28.04.12 : утв. 01.10.12 / Д.А. Гоголь. Волгоград, 2012 27 с.
- 6. Довбий, И.П. Методологические принципы и механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 26.06.12 : утв. 18.10.12 / И.П. Довбий. Москва, 2012 45 с.
- 7. Жукова, А.Г. Организация системы рефинансирования кредитных организаций Банком России : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 23.04.12 : утв. 08.06.12 / A.Г. Жукова. Санкт-Петербург, 2012 18 с.
- 8. Завьялов, С.О. Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 03.10.12 : утв. 05.01.13 / С.О. Завьялов. Санкт-Петербург, 2013 10 с.
- 9. Лаврентьев, М.В. Повышение эффективности деятельности коммерческого банка в инновационной экономике : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 22.04.13 : утв. 15.10.13 / М.Н. Лаврентьев. Москва, 2013 26 с.
- 10. Ленькова, И.Ю. Повышение эффективности деятельности коммерческих банков на основе клиентоориентированного подхода : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 27.05.13 / И.Ю. Ленькова. Москва, 2013 24 с.
- 11. Полетаева, В.М. Формирование сбалансированной стратегии коммерческих банков в кредитно-инвестиционной сфере: автореф. дис. канд. эконом. наук: защищена 17.09.12: утв. 15.12.12 / В.М. Полетаева. Москва, 2012 25 с.
- 12. Терновский, Д.Н. Инновационные банковские продукты в кредитовании малого и среднего бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 29.04.12: утв. 27.09.12 / Д.Н. Терновский. Йошкар-Ола, 2012 20 с.
- 13. Терякова, Г.Н. Развитие системы кредитования малого бизнеса : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 05.05.12 : утв. 15.08.12 / Г.Н. Терякова. Саранск, 2012-20 с.
- 14. Федоров, А.Ю. Формирование новых кредитных продуктов на основе информационной базы кредитного брокериджа : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 27.04.12 : утв. 15.17.12 / А.Ю. Федоров. Орел, 2012 24 с.

## НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА С ПРИМЕНЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

#### Хлестова К.С.

магистрант направления «Экономика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

Статья посвящена определению актуальности и значимости исследований в области совершенствования методов оценки кредитоспособности предприятий — заемщиков. Автор обозначает существующие блоки проблем, связанные с процессом кредитования, выделяет направления и результаты ведущихся исследовательских работ. Особое внимание уделяется постановке цели авторского исследования, формулированию соответствующих задач, заключающихся в разработке метода оценки кредитоспособности с применением сбалансированной системы показателей.

**Ключевые слова:** кредитоспособность предприятий, сбалансированная система показателей

Определяя состояние российской экономики необходимо отметить, что многие предприятия столкнулись с серьёзными финансовыми проблемами и прежде всего с острой нехваткой финансовых ресурсов для поддержания необходимого уровня экономического роста. Спрос на финансовые ресурсы предприятий и организаций в последние два-три года существенно возрос, что обусловлено в значительной мере сужением доступа к зарубежным источникам финансирования.

В этой связи, стратегия развития банковского сектора РФ предусматривает рост банковских активов к 2016 г. до 90% ВВП и увеличение объема банковского кредитования до 55% ВВП [20].

Одновременно следует отметить, что банковская сфера чаще, чем прежде сталкивается с фактами неплатёжеспособности предприятий — заемщиков. В силу этого особенно остро стоит вопрос взвешенной и обстоятельной оценки кредитоспособности заемщиков. Процесс кредитования клиентов требует от банка надежной оценки не только объекта, субъекта и качества обеспечения, но и уровня доходности кредитных операций, снижения операционного и кредитного риска.

Всего (по данным Банка России) малому и среднему бизнесу в 2012 г. было выдано кредитов на 6,9 трлн. руб. Согласно результатам исследования «Эксперт РА» средний размер кредита, выданного МСП, составил в 2012 г. 6,15

млн. руб., в отличие от 5,9 млн. руб. в 2011 году. По итогам года показатель вырос на 4,2% [17, 19].

По данным ОАО «МСП Банк» динамика кредитования малого и среднего бизнеса в 2012 г. носила замедляющийся характер. По итогам года объем кредитов МСП вырос только на 17% (против 19% в 2011 г.). При этом лишь 14% выданных кредитов МСП, предоставлялось кредитными организациями МСП на срок свыше 3-х лет, при том, что 33% из их числа было выдано на пополнение оборотных средств [18, 19].

Полугодовая статистика 2013 года отражает ухудшение качества кредитного портфеля юридических лиц — просроченная задолженность выросла на 12,3% по сравнению с аналогичным периодом 2012 года [16, 19].

В условиях, характерных для анализируемого периода, существенно возрастает роль тщательного анализа и оценки кредитоспособности предприятийзаёмщиков, соответствующего эффективного управления кредитным риском, включающего: анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности; оценку имущественного положения, анализ структуры функционирующего капитала, ликвидности и платёжеспособности заемщика кредитных средств, его рыночные позиции, качество управления, перспективы развития бизнеса и др.

Особое внимание к вопросам финансовой устойчивости и развития малого и среднего предпринимательства позволяет создать систему финансирования этого бизнеса, обеспечить доступ к различным финансовым ресурсам на благоприятных, недискриминационных условиях.

Тем не менее, аналитики «Эксперт РА» отмечают, что меры государственной поддержки малого бизнеса не окажут заметного влияния на масштабы и динамику рынка, поскольку потенциал их развития близок к насыщению. Финансовые организации с государственным участием столкнулись с насыщением своего основного рынка вследствие того, что количество низкорискованных заемщиков в регионах страны практически исчерпано. Самая масштабная программа поддержки, реализуемая ОАО «МСП Банк», ориентирована на производственный сектор и инновационные производства, тогда как подавляющее большинство предприятий малого бизнеса сосредоточено в торговле и сфере услуг [17, 19].

Для современной российской экономики характерны существенные административные барьеры, «узкие места» в нормативно-правовой базе, тяжелое налоговое бремя, недостаточность начального капитала, сложность нахождения финансовых источников и инвестиционных ресурсов, трудности получения лизинговых услуг, сбыта продукции, проблемы получения зданий и помещений, их высокая арендная плата и др.

За последние три – четыре года объем кредитования малого бизнеса вырос на 80%, но потребность этого уровня бизнеса в заемных средствах удовле-

творяется не более чем на 15-17%. Представители банковского сектора выделяют три основные причины появления такой ситуации [16].

Во-первых, непрозрачность отчетности бизнеса. Получатели кредита не имеют понятной и единообразной системы финансовых показателей, пригодных для оценки их кредитоспособности, используют методы стратегического планирования, разработанные в подавляющем большинстве случаев применительно к зарубежной экономической практике.

Во-вторых, отсутствие надежных объектов, способных выступить в качестве залогового обеспечения (субъекты малого бизнеса обладают ликвидным имуществом и, как правило, имеют арендные отношения, незначительный объем оборотных активов).

В-третьих, низкая степень доверия к малому бизнесу, отсутствие сложившихся репутаций и кредитных историй, на фоне неясной процедуры оценки кредитоспособности заемщиков, принятия решения о выдаче кредита банками.

Монографический обзор методологических подходов и практических рекомендаций, сформулированных в теоретических работах специалистов, позволил выделить два блока тенденций в исследованиях, направленных на нивелирование указанных проблем.

Первый блок объединяет исследования по совершенствованию методов и модели анализа банками кредитоспособности предприятий-заемщиков, их инвестиционных проектов и оценки соответствующего кредитного риска.

В рамках этого блока решаются вопросы:

- обоснования и разработки ресурсного подхода к оценке финансовой устойчивости и кредитоспособности заемщиков с определением взаимосвязи интенсивности использования ресурсов заемщика и уровня кредитного риска;
- анализируются причины образования связанных групп компаний, оценивается степень влияния аффилированности на кредитоспособность; разрабатывается комплексная методика анализа кредитоспособности группы компаний, учитывающая количественные и качественные индикаторы оценки кредитного риска корпоративного заемщика, особенности сферы деятельности контрагента.

В рамках совершенствования системы микрокредитования исследуются особенности формирования и структуры финансовых ресурсов индивидуальных предпринимателей, состав внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на их кредитоспособность для установления причины получения коммерческими банками недостаточно объективных оценок кредитоспособности индивидуальных предпринимателей на основе имеющихся методик и в целях разработки синтезированной методики оценки кредитоспособности индивидуальных предпринимателей [1, 2, 3, 5, 9].

Разработанная исследователями методика анализа кредитоспособности группы компаний (методика выявления внутренней структуры группы компа-

ний и методика оценки кредитоспособности на основе анализа количественных и качественных показателей), обеспечит условия эффективной реализации и сформирует способы защиты консолидированной отчетности от возможных фальсификаций.

Методика оценки эффективности деятельности предприятия-заёмщика, структуры соотношения дебиторской и кредиторской задолженности может быть дополнена оценкой качественных характеристик предприятия (конкурентное положение на рынке, отраслевая принадлежность, качество управления и др.).

Разработанная и апробированная исследователями методика оценки кредитоспособности индивидуальных предпринимателей в своей основе имеет коэффициентный метод оценки синтезированного коэффициента надежности заемщика.

Методика оценки кредитоспособности инвестиционного проекта дополнена матрицей параметров кредитования проекта и функциональной системой оценки кредитоспособности инвестиционного проекта. Результатом разработки этой методики стал новый банковский продукт с последующим оформлением залога предприятия как имущественного комплекса, расширяющий возможности участия банка в инвестиционных проектах заемщиков [5, 14].

Ресурсный подход к оценке финансовой устойчивости и кредитоспособности заемщиков исследователями дополнен условиями закономерности изменения основного финансового ресурса — выручки организации на различных этапах производственной стадии экономического развития с использованием концепции жизненного цикла систем [4].

Указанные разработки направлений мониторинга факторов при оценке финансовой устойчивости и кредитоспособности заемщиков, позволяют повысить достоверность проводимых расчетов банками.

Второй блок включает работы по разработке и конкретизации теоретических основ и практических рекомендаций оценки и управления финансовым состоянием предприятия, управлением его инвестиционной и инновационной деятельностью.

Вопросы, исследуемые в этом блоке, касаются формирования механизма выбора факторов, значимых при определении кредитоспособности предприятий различных секторов экономики, разработки таблиц оценки выбранных факторов кредитоспособности предприятия, методов их определения. В работах экономистов ведется выработка методов расчета комплексных оценок (типа "поле безопасности кредитования") для определения уровня риска кредитования предприятий-заемщиков с учетом сочетания диапазонов внешних и внутренних факторов кредитоспособности с целью определения группы риска невозврата кредита [6, 7, 8, 14].

Особое внимание в работах отводится формулированию методологических подходов к процессу формирования и оценки кредитной истории предприятия, определению индекса ритмичности выполнения предприятием кредитных обязательств с целью их учета в общем потенциале кредитоспособности [10, 15].

Исследователи разрабатывают различные методики определения рейтинга инвестиционной надёжности предприятий различных секторов экономики, учитывающие как финансовые, так и нефинансовые («качественные») критерии, в том числе скоринговую модель для оценки инвестиционной надёжности на основе финансовых коэффициентов [13, 14].

Основные выводы и результаты исследований вопросов этого блока целесообразно использовать при формировании политики предприятия по повышению кредитоспособности и росту вероятности получения кредита в банке. Разрабатываемые организационно-экономические механизмы управления кредитоспособностью предприятия и методы ее оценки позволят повысить экономическую устойчивость хозяйствующего субъекта.

Значение выбора факторов, влияющих на кредитоспособность, их классификация и методы оценки, будут способствовать повышению общего потенциала кредитоспособности бизнеса.

Методологические положения оценки инвестиционной надёжности субъектов экономики, расчет сводного показателя эффективности с учетом отраслевой специфики, могут использоваться предприятиями для оптимизации управленческих и инвестиционных решений, направленных на повышение конкурентоспособности.

Существующие подходы к оценке финансового состояния заемщиков содержат значительное количество коэффициентов, при этом отсутствуют коэффициенты, характеризующие платежеспособность заемщиков. Многочисленность коэффициентов нарушает принцип обозримости, а отсутствие нормативного коэффициента текущей платежеспособности — объективность в оценке финансовой устойчивости и кредитоспособности заемщиков [1, 2, 3, 14].

Для хозяйствующих субъектов экономики важнейшим является вопрос повышения реалистичности (адекватности) предоставляемых для оценки кредитоспособности финансовых и нефинансовых показателей. Сегодня одними из наиболее эффективных инструментов преобразования и согласования целей и задач предприятия с конкретными оценочными показателями являются технологии сбалансированной системы показателей (ССП) — системы комплексного учета всех показателей деятельности предприятия (финансовых и нефинансовых).

Главная особенность ССП заключается в том, что она тесно связана с бизнес-процессами, которые направлены на удовлетворение потребностей клиентов, и в которые вовлечены все сотрудники компании. ССП ориентирует ру-

ководство компании на адекватное стратегическое развитие, в отличие от традиционного управления, которое, как правило, слишком сосредоточено на финансовых показателях.

ССП в дополнение к системе финансовых показателей позволяет отследить параметры: роста доходов, перечень клиентов, его обеспечивающих, ключевые бизнес-процессы, на усовершенствовании которых должна сосредоточиться компания, направления инвестирования и ориентация в этом направлении работы с персоналом, развитие внутренних систем компании, корпоративной культуры.

При формулировании стратегии на основе ССП деятельность компании рассматривается в рамках четырех перспектив: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие.

Финансовая составляющая описывает материальные результаты реализации стратегии при помощи традиционных финансовых понятий.

Клиентская составляющая определяет предложение потребительной ценности для целевых клиентов. Постоянное соответствие действий и возможностей предложению потребительной ценности клиентам является решающим фактором воплощения стратегии в жизнь.

После установления финансовых и клиентских целей, компания разрабатывает цели для внутренних бизнес-процессов. Традиционные системы оценки деятельности фокусируют внимание на снижении стоимости, улучшении качества и сокращении временного цикла всех существующих процессов, а ССП высвечивает те проблемы, которые являются наиболее значимыми для получения выдающихся результатов с точки зрения потребителей и акционеров.

Четвертый компонент ССП – обучение и развитие – крайне важен, поскольку сегодня зачастую именно человеческий фактор играет определяющую роль в успешном достижении поставленных целей, а значит, абсолютно необходимы серьезные инвестиции в переподготовку, информационные технологии и системы, а также в усовершенствование организационных процедур.

Несмотря на важность и новизну проведенных исследований, группы проблем, связанных с процессом кредитования предприятий, остаются не решенными.

В связи с этим нами сформулирована цель исследования — выработка направлений совершенствования методики оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков с применением технологий сбалансированной системы показателей.

Данная цель предполагает реализацию ряда задач: анализ действующих методов оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков и кредитного риска банков; выявление необходимости совершенствования методов оценки кредитоспособности предприятий и развития систем управления кредитным риском; разработка и оценка эффективности методики оценки кредитоспособ-

ности предприятий с применением технологий сбалансированной системы по-казателей.

Практическая значимость исследования заключается в разработке авторского метода оценки кредитоспособности заемщиков в процессе кредитного обслуживания предприятий малого и среднего бизнеса, ориентированного на повышение объективности оценки и снижение потенциальных рисков их кредитования.

## Список использованной литературы

- 1. Бордакова М. В. Развитие рейтинговой системы оценки кредитного риска корпоративного заемщика банка: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 13.12.2012: утв. 24.06.2013 / М. В. Бордакова. Москва, 2012. 24 с.
- 2. Выскребенцева А. С. Анализ количественных и качественных составляющих кредитоспособности предприятия : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 25.12.2008 : утв. 12.04.2009 / А. С. Выскребенцева. Новосибирск, 2008. 23 с.
- 3. Ершов К. Е. Направления развития методов анализа кредитоспособности заемщиков в коммерческих банках : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 30.05.2013 : утв. 01.12.2013 / К. Е. Ершов. Москва, 2013. 24 с.
- 4. Козлова Л. В. Оценка банками финансовой устойчивости и кредитоспособности организаций с использованием ресурсного подхода : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 17.05.2012 : утв. 10.12.2012 / Л. В. Козлова. Нижний Новгород, 2012. 23 с.
- 5. Ковалев А. М. Совершенствование механизма привлечения приоритетных источников финансирования малого и среднего предпринимательства и оценка их эффективности: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 01.10.2011: утв. 15.04.2012 / А. М. Ковалев. Москва, 2011. 21 с.
- 6. Попов И.В. Совершенствование методов оценки кредитоспособности и управления кредитным риском юридических лиц: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 25.01.2011 / И.В. Попов.— Москва, 2010. 22 с.
- 7. Петухова М.В. Совершенствование системы оценки и управления рисками в секторе розничного кредитования : автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 27.06.2012 : утв. 25.12.2012 / М. В. Петухова. Новосибирск, 2012. 22 с.
- 8. Саган Е.И. Организационно-экономический механизм управления кредитоспособностью текстильного предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 14.05.2011: утв. 01.02.2012 / Е. И. Саган.— Москва, 2011. — 24 с.
- 9. Синельникова Е.В. Оценка кредитоспособности индивидуальных предпринимателей коммерческими банками: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 12.09.2011: утв. 21.02.2012 / Е. В. Синельникова. Самара, 2011. 21 с. 10. Самохин Р.В. Совершенствование оценки и управления финансовым состоянием промышленного предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 25.12.2010: утв. 08.04.2011 / Р. В. Самохин. Москва, 2010. 20 с. 11. Счастливов А.С. Методологические аспекты принятия управленческих решений на промышленных предприятиях на основе рейтинговых оценок: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 01.07.2011: утв. 10.01.2012 / А. С. Счастливов. Москва, 2011. 19 с.
- 12. Терякова Г.Н. Развитие системы кредитования малого бизнеса: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 08.06.2012: утв. 20.12.2012 / Г.Н. Терякова. Саранск, 2012. 18 с.

- 13. Тютин А.С. Оценка кредитоспособности инвестиционных проектов коммерческими банками в Российской Федерации: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 25.01.2011 / А.С. Тютин.— Самара, 2011. 19 с.
- 14. Урванцева Н.А. Развитие инновационной деятельности предприятий с использованием синдицированного финансирования: автореф. дис. канд. экон. наук : защищена 05.04.2010 : утв. 13.11.2010 / Н. А. Урванцева. Москва, 2010. 19 с.
- 15. Хлестов Ю.В. Организация банковского кредитования предприятий электроэнергетики: автореф. дис. канд. экон. наук: защищена 02.10.2013 / Ю. В. Хлестов. — Санкт-Петербург, 2013. — 21 с.
- 16. Аналитические статьи банков. URL: https://arb.ru/banks/ analitycs/9697705 (дата обращения 10.10.2013).
- 17. Годовой отчет Банка России за 2012 год. URL: http://www.cbr.ru/publ/God/ar 2012.pdf (дата обращения 10.10.2013).
- 18. Кредитование малого и среднего бизнеса в России: тотальный банкинг. URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/msb total banking (дата обращения 09.10.2013).
- 19. Кредитование МСБ в I квартале 2013 года: перекошенный рост. URL: http://www.raexpert.ru/researches/banks/msb\_1q2013\_(дата обращения 15.10.2013).
- 20. Обзор тенденций развития банковского сектора РФ: итоги 2011 года. URL: http://veb.ru/common/upload/files/veb/analytics/macro/201103b.pdf (дата обращения 01.12.2013).

# МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

#### Шидьюсова Е.Н.

магистрант направления «Экономика» Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

В статье рассмотрены основные подходы научных исследований и обобщений влияния малого и среднего предпринимательства на экономическое развитие. Малое предпринимательство выступает активным фактором конкурентного рынка. Главная черта малого бизнеса — соединение собственности, труда и управления, что дает одновременно преимущества и ограничения в развитии малого бизнеса. Одним из существенных условий для развития малого и среднего предпринимательства в РФ является государственная поддержка.

Ключевые слова: малое предпринимательство, предпринимательская среда

Малому и среднему предпринимательству отводится важная роль в экономике страны, поскольку оно позволяет расширить область труда, создавая возможности для реализации предпринимательской деятельности населения, снизить социальную напряженность и обеспечить ресурсосберегающий эконо-

мический рост. Наиболее эффективны малые предприятия в потребительской сфере.

К особенностям малого предпринимательства следует отнести значительную гибкость управления, оперативность реагирования на изменение рыночной конъюнктуры. К объективным условиям эффективного предпринимательства относятся [16]:

- благоприятная правовая среда это наличие государственных законов, разрешающих и поощряющих предпринимательство.
- благоприятная экономическая среда, выражающаяся набором необходимых условий экономического характера: частная или коллективная собственность на капитал, продукт и доход.
- благоприятная социальная среда это благожелательное, или хотя бы терпимое, отношение всего населения к предпринимательству и к предпринимателями.

Широкое развитие предпринимательской экономической деятельности повышает социально-экономическую эффективность производства (рис.1).

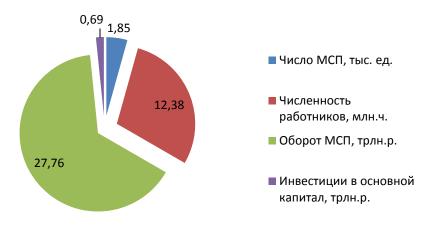


Рисунок 1 – Основные показатели сектора малого и среднего предпринимательства РФ

Понятие «малого предприятия», несмотря на его широкую распространенность в социально-экономических исследованиях, до сих пор не имеет устойчивой дефиниции. Единственно в чем согласны все исследователи, так это в неустойчивости, неполноте качественных и количественных характеристик мелких предприятий, особенно в развивающихся странах». Считается, что большинство исследователей используют данный термин достаточно небрежно.

Дать однозначное определение малому бизнесу — задача не из легких. В действующих законопроектах достаточно полно рассмотрены программы по поддержке и развитию малого бизнеса, формы управления их деятельности, режимы налогообложения.

С точки зрения экономической теории, под малым предпринимательством понимают обычно форму предпринимательства, в которой соединяются в одном лице собственник и управляющий.

Предпринимательская деятельность рассматривается в виде деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг

Малое предпринимательство выступает активным фактором конкурентного рынка. Предпринимательство — это форма проявления общественных отношений инициативного характера индивидуального или коллективного объединения физических или юридических лиц.

Предпринимательство представляет собой способ хозяйствования, который в результате многовековой эволюции утвердился в экономике всех развитых стран мира, где к нему относят любую деятельность, направленную на увеличение прибыли и не запрещённую законом [5].

В Законе Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства» отмечается, что «предпринимательская деятельность представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли» [1].

Предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами.

Предпринимательству характерен принципиально новый тип хозяйствования, базирующийся на инновационном поведении собственников предприятия, на умении находить и использовать идеи, воплощать их в конкретные предпринимательские проекты.

Предпринимательство имеет своей конечной целью не только прибыль, но и непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с формированием платежеспособного спроса и удовлетворением меняющихся и постоянно растущих в направлении требовательности потребностей индивидуума (социальной группы, существа в целом) [3].

Рассмотрим понятие малого бизнеса с точки зрения юриспруденции и государства. Считается, что малый бизнес — это совокупность микро и малых предприятий, которые занимаются предпринимательской деятельностью. В Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства» определено, что микро предприятием признается компания, численность сотрудников которой не более 15 человек. Малым предприятием — признается компания, в штате которой от 16 до 100 сотрудников. Организация, в которая насчитывает

штат от 101 до 250 человек, относится уже к представителям среднего бизнеса. Отсюда следует, что малый бизнес составляют компании занимающиеся предпринимательством, со штатом сотрудников до 100 человек (индивидуальный предприниматель, юридическое лицо) [1].

Малые и средние предприятия — это внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в Единый госреестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (далее — индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие условиям, перечисленным в Федеральном законе от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [12].

Главная черта малого бизнеса – соединение собственности, труда и управления, что дает одновременно преимущества и ограничения в развитии малого бизнеса рассмотрена в таблице 1 [6, 7].

Таблица 1 – Анализ малого бизнеса в качестве модели экономической деятельности

Сильные стороны МП	Слабые стороны МП	Возможности МП	Угрозы существованию МП
Небольшой старто-	Ограниченный	Рост до уровня	Быстрота полного
вый капитал	(локально) рынок	«большого» бизнеса	разорения
Высокая	Ограниченные	Сбалансированное	Быстрое достижение
эффективность	перспективы роста	развитие	«потолка» роста
Гибкость	Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры	Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Уязвимость перед по- пытками силового дав- ления «сильных мира сего»

Малое и среднее предпринимательство в России в последние годы развивается высокими темпами [18].

Задача увеличения доли малого и среднего предпринимательства в ВВП до 60-70% к 2020-му году вполне реальна. Если сопоставить это целевое значение с прогнозными показателями Минэкономразвития (2011-21,2%, 2014-22,1%), то наблюдается рост на 0,9 процентных пункта за три года, за шесть последующих лет предстоит компенсировать упущенное на 37,9-47,9%. (рис. 2), то есть увеличить долю малого и среднего предпринимательства в 2,7-3,2 раза по отношению к 2011 году [13].

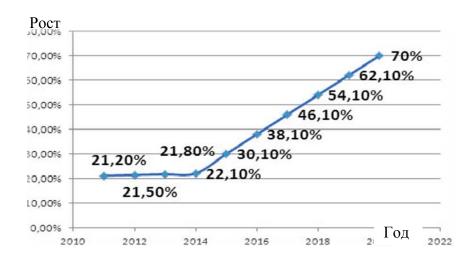


Рисунок 2 — Доля валового внутреннего продукта в малом и среднем предпринимательстве

Из рисунка 2 видно, что доля валового внутреннего продукта в малых и средних предприятиях имеет тенденцию к возрастанию. Так, в 2014 г. она должна составлять 22,10%, в 2020 г. -70%.

В общей сумме данных о малых и средних предприятиях отдельно выделяется характеристика по видам деятельности представлены на рисунке 3.

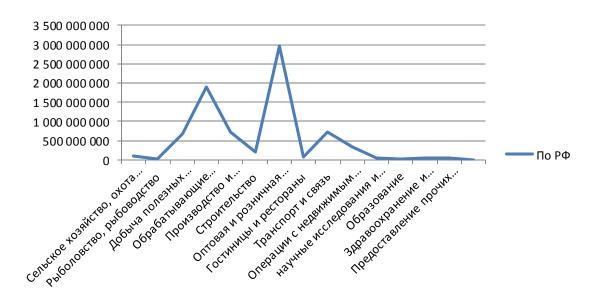


Рисунок 3 — Оборот организаций (МСП с микропредприятиями) по видам экономической деятельности по данным минэкономразвитие РФ

Оборот микропредприятий, малых и средних предприятий по Челябинской области в 2013 г. представлены в рисунке 4.

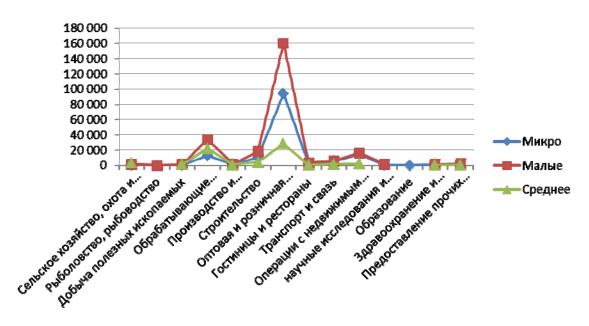


Рисунок 4 — Оборот микропредприятий, малых и средних предприятий по Челябинской области в 2013 г.

В 2013г. на малых предприятиях без микропредприятий в РФ (рис. 5) число замещенных рабочих мест работниками списочного состава, внешними совместителями и работавшими по договорам гражданско-правового характера составило 6840,0 тысячи [14].

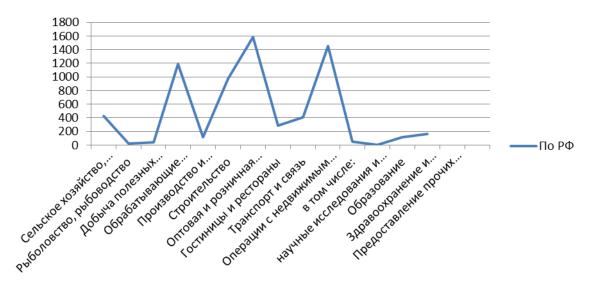


Рисунок 5 — Число замещенных рабочих мест по видам экономической деятельности в РФ

Число замещенных рабочих мест на микропредприятиях, малых, средних предприятиях по видам экономической деятельности в 2013 году по Челябинской области отражено на рисунке 6.

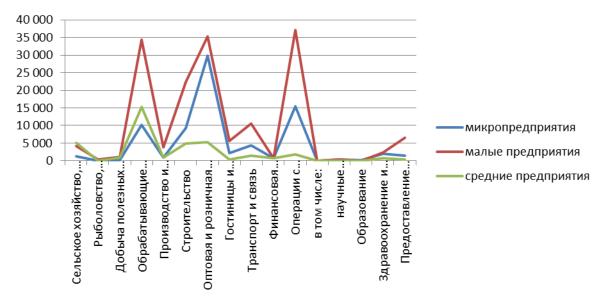


Рисунок 6 — Число замещенных рабочих мест по видам экономической деятельности в Челябинской области

С каждым годом растет вклад предпринимательства (рис. 7) в экономику Челябинской области:

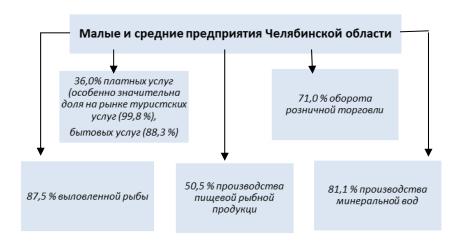


Рисунок 7 – Вклад малых и средних предприятий в экономику Челябинской области

Одним из существенных условий для развития малого и среднего предпринимательства в РФ является государственная поддержка малого предпринимательства на федеральном, региональном и местном уровнях.

В основе государственной поддержки на любом из уровней лежат [10]:

- во-первых, соответствующий (федеральный, региональный, местный) нормативный акт органов представительной власти, который устанавливает основы такой поддержки;
- во-вторых, соответствующая (федеральная, региональная, местная) программа поддержки малого предпринимательства.

В Челябинской области существует несколько программ по поддержке малого и среднего предпринимательства, но приоритетными направлениями реализации программ являются: сокращение административных барьеров; развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства; снижение налоговой нагрузки; имущественная поддержка; финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для сравнения тенденций малого и среднего предпринимательства Челябинской области приведем данные по Уральскому Федеральному округу в целом и отдельно по областям, входящих в его состав (рис. 8 – 11).

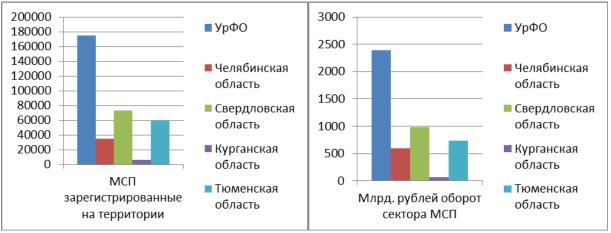


Рисунок 8 — Количество зарегистрированных МСП

Рисунок 9 – Оборот сектора МСП

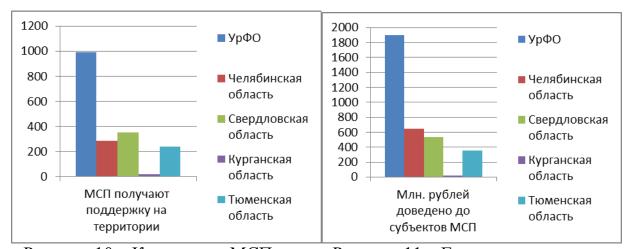


Рисунок 10 – Количество МСП, которые получают государственную поддержку

Рисунок 11 – Государственная поддержка по субъектам УрФО

В работе Фоминой С.И. рассматриваются теоретико-методическое обоснование развития региональной системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в новых российских экономических условиях, обусловленных членством России в ВТО. Автор работы определяет экономические аспекты формирования системы государственной поддержки

предпринимательской деятельности на мезоуровне, формулирует *основные принципы* функционирования региональной *системы государственной поддержки* малого и среднего предпринимательства в условиях членства России в ВТО [10]:

- *принцип приоритетности* определение приоритетных отраслей государственной поддержки (инновация, производство социально-значимых продуктов, сельское хозяйство, энергосбережение);
- *принцип целевой ориентации* установление взаимосвязей между потребностями малого и среднего бизнеса в государственной поддержке и возможностями их осуществления;
- *принцип обеспеченности* обеспечение малого и среднего бизнеса необходимыми и достаточными для его эффективного функционирования финансовыми, экономическими и юридическими государственными ресурсами;
- *принцип достаточности* формирование уровня государственной поддержки предпринимательства, не допускающего явную экономическую асимметрию региональных субъектов предпринимательской деятельности.

Диверсификации экономики способствует развитие предпринимательства. В 2013 году областное бюджетное финансирование региональной программы поддержки бизнеса Челябинской области удвоилось, что позволило привлечь из федерального бюджета около 350 млн. рублей [20].

Финансовую поддержку получили 647 малых и средних предприятий, которыми будет создано свыше 1800 новых и сохранено – 10,5 тыс. рабочих мест.

Растет популярность услуг региональной инфраструктуры поддержки бизнеса. Так, гарантийным фондом в течение года предоставлено 336 поручительств, под них получено 1,8 млрд. рублей кредитов (а всего — 4,5млрд. рублей); микрофинансовые организации выдали 140 микрозаймов на 94,5 млн. рублей по средней ставке 8,8% годовых; в бизнес-инкубаторах и технопарках на условиях льготной аренды развивалось 88 резидентов. В рамках «малой приватизации» выкуплено 1432 помещения общей площадью около 230 тыс. кв.м.

В области создан институт уполномоченного по защите прав предпринимателей. На сокращение административных барьеров нацелен созданный при Правительстве Штаб, показал свою состоятельность новый областной Закон о патентной системе: за год приобретено 2443 патента. Для сравнения — за 4-хлетний период действия предыдущего Закона (с 2009 по 2012 гг.) их было чуть более 3 тысяч [20].

Признавая, инновационную активность малых и средних предприятий в качестве приоритетов экономики Челябинской области следует отметить наличие консолидированных программ малого и среднего предпринимательства и инновационного развития экономики.

Важным элементом в работе любого предприятия является правильное управленческое решение. В своей работе Штей А.Ю. определяет цель управления в необходимости разработки научно-методических основ принятия эффективных управленческих решений при создании малых предпринимательских структур. Именно поэтому автор считает выявление *проблем*, стоящих на пути повышения эффективности управленческих решений при создании малых предпринимательских структур, основным фактором в разработке вариантов их решения [11].

Для этого, по мнению автора необходим <u>анализ факторов предпринима-</u> тельской среды, оказывающих влияние на принятие эффективных управленческих решений при создании малых предпринимательских структур».

Под предпринимательской средой понимается наличие условий и факторов, воздействующих на предпринимательскую деятельность и требующих принятия управленческих решений для их устранения или приспособления к ним. Предпринимательская среда представляет собой интегрированную совокупность объективных и субъективных факторов, позволяющих предпринимателям добиваться успеха в реализации поставленных целей, и подразделяется на внешнюю, как правило, не зависимую от самих предпринимателей, и внутреннюю, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Внешняя среда предпринимательства представляется сложным гетерогенным образованием, охватывающим широкий круг элементов, связанных с субъектом предпринимательской деятельности, между собой, внешняя среда предпринимательства образует своеобразное системно организованное «пространство», в котором функционируют и развиваются процессы, ограничивающие или активизирующие предпринимательскую деятельность.

Чтобы раскрыть структуру внешней среды предпринимательства следует обратиться к характеру взаимоотношений, складывающихся между субъектом предпринимательства и элементами среды.

Предприниматель не в состоянии оказать прямое влияние на характер деятельности фирм-конкурентов, однако формируя качество производимых товаров, реализуя определенную ценовую политику, проводя мероприятия, способствующие укреплению своего имиджа и общественного признания, он создает определенные условия конкуренции, учитываемые всеми организациями, конкурирующими на рынке.

Предпринимательская система, таким образом, оказывает ощутимое влияние на всех участников процесса конкуренции, распространяемое косвенным путем с помощью инструментов маркетингового воздействия. Такое влияние улавливается рынком и требует адекватного реагирования со стороны

Внутренняя среда предпринимательства охватывает широкий круг элементов, представляющих совокупность внутренних условий функционирования предпринимательской организации, и полностью зависит от предпринимателя:

наличие капитала (как собственного, так и инвестированного); выбор объекта предпринимательской деятельности и организационно-правовой формы хозяйственной деятельности; организационная структура организаций; рациональность и эффективность предпринимательской деятельности и т.д. [11].

Когда речь идет о внутренней среде предпринимательской организации то подразумевается ее структура, охватывающая не только управленческий механизм, направленный на оптимизацию научно-технической и производственно-сбытовой деятельности и на совершенствование технологий реализуемых процессов, с помощью которых предпринимательская активность (энергия), материалы и информация преобразуются в конечный продукт предпринимательской организации его различных субъектов [2].

Оптимальные управленческие решения при создании малых предпринимательских структур должны, по мнению Штей А.Ю. [11]: «обеспечивать решение выявленных проблем малых предпринимательских структур; удовлетворять условиям финансовых ограничений; решать определенные социальные задачи» рассмотрено в рисунке 12.

В принятии управленческих решений особое место занимает институциональная среда, поскольку она характеризуется наличием разнообразных институтов (организаций), с помощью которых осуществляются различные коммерческие операции, устанавливаются деловые взаимоотношения.

К числу таких институтов относятся банки, страховые компании, биржи, фирмы, оказывающие различные профессиональные услуги (юридические, бухгалтерские, аудиторские и т.д.), рекламные агентства, бюро по трудоустройству и др.

Рыночная система хозяйствования предопределяет необходимость формирования и использования эффективного организационно-экономического механизма развития малого предпринимательств, что поддерживается Бобровым Д.В. [8]. Автор обосновывает теоретические положения и разрабатывает практические мероприятия по формированию организационно-экономического механизма повышения эффективности развития малого предпринимательства, совершенствованию системы государственного регулирования предпринимательства и оценивая экономические показатели, отражающие сферу предпринимательства. На этой основе обосновывает механизм взаимодействия малого предпринимательства, государства и органов местного самоуправления». Автор настаивает, что стратегической целью совершенствования механизма взаимодействия предприятий с администрациями муниципальных образований должно быть партнерство, основанное на доверии, соблюдении взаимных интересов, ведущее к созданию более благоприятных условий хозяйствования. Действенным инструментом, оптимизирующим взаимодействие органов местного самоуправления и бизнес-сообщества, по мнению автора, является взаимная открытость и ответственность за принимаемые решения, формирующая партнерские отношения.

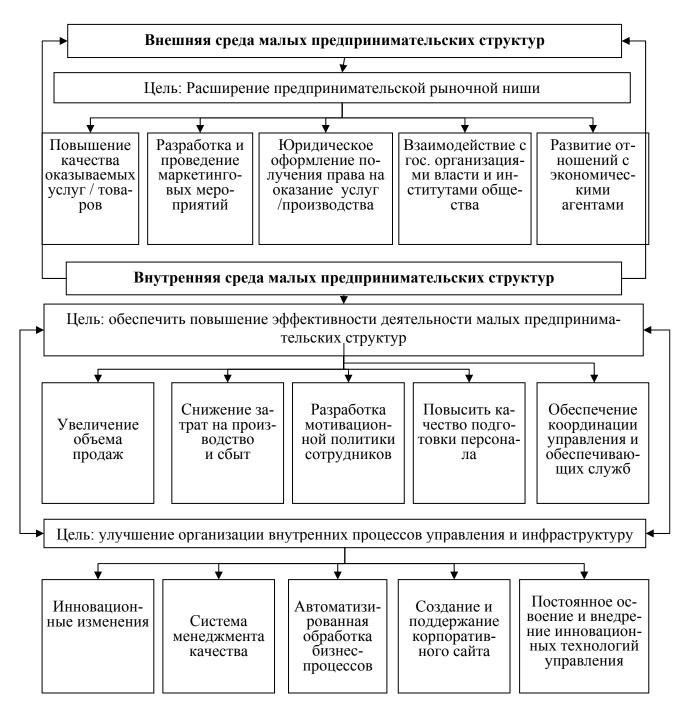


Рисунок 12 – Направления решения проблем малых предприятий

Взаимодействие между предпринимательскими и властными структурами осуществляется на следующих принципах [8]:

- гарантии защищенности обеспечивает защиту от факторов внешней окружающей среды, криминального воздействия;
- открытости отсутствие или снижение административных и информационных барьеров между хозяйствующими субъект ми и государственными органами управления;

- финансовой поддержки предусматривает не только косвенную поддержку (налоги, льготы), но и прямое финансирование развития малого предпринимательства;
- системности знание и учет всех элементов, влияющих на деятельность органов власти, также предпринимательских структур;
- гибкости способность адаптации как властных, так и предпринимательских структур к сложившейся ситуации, не меняя при этом основные направления своей работы.

#### Список использованной литературы

- 1. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации".
- 2. Асаул А.Н., / Организация предпринимательской деятельности Асаул А.Н. М.П. Войнаренко, П.Ю. Ерофеев. СПб.: «Гуманистика», 2004.
- 3. Гетман О.А. Экономика предприятия: Конспект лекций. Днепропетровск.: ДУЭП, 2005.
- 4. Гурьянов П.А. Критерии определения размеров малого и среднего бизнеса // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 10 (10). с. 3-12.
- 5. Ишутин Р.В./Основы теории предпринимательства: Учебник для экономических специальностей вузов. Ишутин Р.В., Светуньков С.Г. М.: Российская академия предпринимательства, 2005.
- 6. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003.
- 7. Трифонов Е.В. Развитие малого и среднего бизнеса основа демократизации собственности // Российское предпринимательство. 2012. № 1 (199). с. 46-52.
- 8. Бобров Д.В. Разработка эффективного организационно экономического механизма развития малого предпринимательства: автореф. дис. канд. эконом. наук защищена 18.02.2014/ Д.В. Бобров : Москва 2014.
- 9. М.В. Головко, к.э.н., докторант, доцент кафедры менеджмента Южно-Российского института-филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
- 10. Фомина С.И. Развитие региональной системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в условиях современной России автореф. дис. канд.эконом.наук.: защищена: 02.12.2013 / С.И. Фомина: Волгоград 2013
- 11. Штей А.Ю. Разработка и принятие управленческих решений по созданию малых предпринимательских.: автореф. дис. канд.эконом.наук : защищена 21.12.2013 /А.Ю. Штей: Санкт-Петербург 2013.
- 12. Понятие «малый бизнес». URL: http://small-business.web-3.ru/library/businessinfo/?act=full&id article=489
  - 13. Сбились со счета. URL: http://oroopora.ru/news/events/ publications/18882/
- 14. Министерство экономического развития  $P\Phi$ . URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/actisections/ smallBusiness/

- 15. Статистические данные о развитии малого и среднего предпринимательства. URL: http://www.mspbank.ru/ru/analytical center/development statistics/
- 16. Условия предпринимательства URL: http://www.ecopos.ru/usloviya-predprinimatelstva.php
- 17. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. URL: http://smb.gov.ru/statistics/officialdata/
- 18. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/d oc 1139841601359
  - 19. Челябинскстат. URL: http://chelstat.gks.ru/
- 20. Доклад министра экономического развития Челябинской области Е.В. Мурзиной «Об итогах социально-экономического развития Челябинской области в 2013 году / URL: http://pravmin74.ru/pryamaya-rech/elena-murzina-ob-itogah-socialno-ekonomicheskogo-razvitiya-chelyabinskoy-oblasti-v-0

# МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

# Бухтиярова Т.И.

доктор экономических наук, профессор Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

Современная система управления подвержена влиянию внешних и внутренних факторов, что требует анализа и диагностики проблемы формирования и реализации организационно-экономического механизма, определения ограничений и критериев принятия решений, выявления внешних и внутренних резервов повышения эффективности производства. Взаимодействие и взаимосвязь стратегии развития предприятия и стратегической культуры управления можно считать основными методологическими позициями формирования концепции развития предприятия в глобальной экономике.

**Ключевые слова:** механизм управления, система целеполагания, структура организационно-экономического механизма управления

Глобализация и ее важнейшее содержание требует осмысления и совершенствования методологии управления в формировании новых институтов и разработку новых методов, моделей и инструментов управления.

Развитие предприятий – процесс качественного изменения экономического пространства, предполагающий новый тип управления на уровне предприятия и органов государственной власти [2].

Качественные изменения управления требует конкретизации оценочных компонентов управленческого инструментария развития предприятий:

- уровень технологического превосходства предприятий в своей отрасли и их способность к развитию;
- устойчивость позиции на рынке и динамика этого показателя;
- способность к саморазвитию и самообновлению.

Стратегия должна учитывать следующие важные направления:

- формирование программы экономической интеграции предприятий в глобальный рынок;
- совершенствование механизма долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного планирования;
- формирование эффективной стратегии развития в условиях появления новых рынков;
- развитие промышленно-производственных и технико-внедренческих особых экономических зон;
- формирование мощной транспортной, энергетической, социальной и иной инфраструктуры;
- развитие территориально-производственных связей между предприятиями с целью оптимизации всех видов издержек, повышения уровня конкурентоспособности и потребительских свойств выпускаемой продукции.
  - поддержка формирования и развития малого и среднего бизнеса.

Нам представляется необходимым рассмотреть не только содержание политики развития предприятий, а главное алгоритм его формирования. В современных условиях требует уточнения понятие «стратегия», которая нами определено в следующей формулировке. Стратегия - направленное развитие предприятия с точки зрения инновационной компоненты, в основе которой лежит сложный процесс выработки комплекса важнейших стратегических взаимоувязанных управленческих решений, нуждающийся в целеориентированном структурировании.

Любая стратегия предусматривает формирование и развитие системы управления на основе созданного организационно-экономического механизма. В организационно-экономическом механизме управления выделяется два органически взаимосвязанных блока: механизма рыночно-конкурентной системы самоорганизации и самоуправления воспроизводством и системы государственного регулирования, адекватной требованиям экономических законов рыночной экономики [1].

Основные функции организационно-экономического механизма управления: реализация предпринимательского потенциала и обеспечение эффективного взаимодействия между элементами и структурами; осуществление самоорганизации с целью создания эффективного производства; поддержание устойчивой мотивации к формированию постоянных комбинаций факторов воспроизводства на инновационной рисковой основе; поддержание устойчивости эконо-

мической, организационной, правовой, социальной сред, обеспечивающих эффективное развитие предприятия и его социальную направленность.

Организационно-экономический механизм включает в себя систему <u>целеполагания</u>, формы, функции, организационно-административные, экономические и социально-психологические методы, систему <u>органов общего и функционального управления и взаимосвязей, систему менеджмента качества</u>, систему <u>ресурсного обеспечения управления</u>, резервно-факторное обеспечение, ме<u>ханизм контроллинга</u> (рис 1).

Структура организационно-экономического механизма управления предприятием уточняется следующим образом:

- <u>основные структурные блоки</u> организационно-экономического механизма: методы, функции и пр.;
- функциональная структура организационно-экономического механизма, отражающая конкретные способы и инструменты его воздействия на осуществление важнейших стадий производственно-сбытовой деятельности, действие механизма контроллинга и резервов;
- <u>иерархическая структура</u> организационно-экономического механизма, определяющая возможности осуществления стратегических и текущих функций управления производством;
- <u>организационная структура</u> организационно-экономического механизма, определяющая принципиальные основы построения и функционирования органов управления предприятием и производственного звена.

**Первая группа связей** между основными элементами организационноэкономического механизма управления промышленным предприятием охватывает взаимодействие между субъектом управления (организационноэкономическим механизмом) и объектом управления (производственносбытовой деятельностью промышленного предприятия).

**Вторая группа связей** представляет взаимодействие различных элементов, входящих в составные части организационно-экономического механизма управления: высшее руководство — управление финансами, управление МТС — управление технической подготовкой производства — управление производственным процессом — управление качеством — управление реализационной деятельностью — система контроллинга — обеспечение управления.

**Третья группа связей** — это взаимодействие функциональных подсистем управления и соответствующих объектов управления.

Для оценки и измерения эффективности развития организационноэкономического механизма управления промышленным предприятием можно использовать методы определения неэффективного использования ресурсов и оценки величины новых резервов организационно-экономического механизма. *Под факторами понимаются причины* (движущие силы) качественных изменений элементов организационно-экономического механизма управления.



Рисунок 1 — Организационно-экономический механизм управления предприятием

**Методика анализа резервов и факторов развития** организационноэкономического механизма управления предприятием должна **включать**: характеристику методологических положений, на которых она строится; рабочую классификацию резервов; конкретное методическое руководство к осуществлению анализа.

Спрогнозировать и определить изменения в конечных показателях деятельности предприятия в связи с возможными изменениями в организационно-экономическом механизме управления предприятием возможно используя математическое моделирование (методов регрессионного и функционально-стоимостного анализа), но для этого необходима классификация резервов (рис.2).

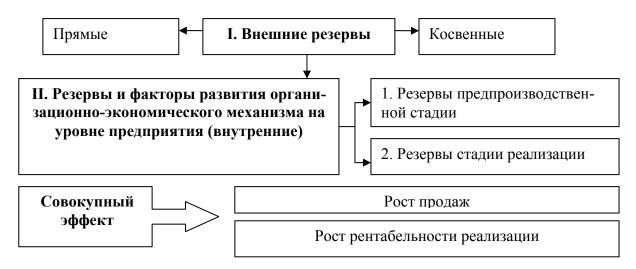


Рисунок 2 — Резервы и факторы развития организационно-экономического механизма управления предприятием

Инновационная эффективная стратегия развития механизма управления на уровне предприятия предполагает деление резервов на две самостоятельные группы, которые определяют предпроизводственные резервы и реализационные резервы [3].

**Методика анализа резервов** чаще всего выполняется с использованием регрессионного анализа, функционально-стоимостного анализа. Но при этом необходимо количественно определить величину каждого резерва, степень их влияния на частные и обобщающий показатели эффективности, осуществить отбор наиболее эффективных и нужных резервов развития организационно-экономического механизма.

Система контроллинга станет <u>организационной, методологической</u> и, в первую очередь, <u>информационной основой</u> развития организационно-экономического механизма управления предприятием.

Контроллинг (англ. *controlling*) – инструмент планирования, учета, анализа состояния дел в фирме, используемый для принятия решений.

Наиболее сложной проблемой является проектирование системы контроллинга, поскольку проектирование может осуществляться отдельно по:

- формированию стратегического контроллинга;
- формированию оперативного контроллинга.

В конечном итоге эти две системы должны быть взаимоувязаны и полностью реализовать этап проектирования.

Рассмотренные выше концепции, методологии и инструментарий развития организационно-экономического механизма управления предприятием, безусловно, не ограничивают существующий спектр подходов, *методологических и методических разработок, регуляторов*, неиспользованных возможностей и движущих сил.

#### Список используемой литературы

- 1. Верещагина Л.С. Методология и инструментарий развития организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием [Текст] / Л.С.Верещагина: автореферат диссертации д.э.н. по специальности 08.00.05 Экономика и управления народным хозяйством. Саратов. 2012.
- 2. Харламова Т.Л. Методология и инструментарий управления процессом развития предприятий в условиях глобализации [Текст] / Харламова Т.Л.: автореферат диссертации д.э.н. по специальности 08.00.05 Экономика и управления народным хозяйством. Санкт-Петербург. 2012.
- 3. Шебаров А.И. Методология организации управления инновационноориентированным развитием предприятия [Текст] / А.И.Шебаров: автореферат диссертации д.э.н. по специальности 08.00.05 — Экономика и управления народным хозяйством. — Москва. — 2012.

# ПРИНЦИПЫ И ФАКТОРЫ ГЕОГРАФИЧЕСКОЙ ЛОКАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ

#### Демьянов Д.Г.

кандидат экономических наук, старший преподаватель Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

В статье рассматриваются подходы к размещению хозяйствующих субъектов сферы услуг, факторы формирующие критерии оптимизации процесса размещения. Автором предложена методика определения перспективных мест размещения — «полюсов обслуживания» на основе теории имитационного моделирования.

**Ключевые слова:** имитационное моделирование, полюс обслуживания, многокритериальная оптимизация

Эффективность функционирования системы бытового обслуживания является важной задачей, стоящей перед муниципальными органами власти хозяйственного управления.

Необходимость совершенствования механизма управления развитием инфраструктуры системы бытового обслуживания и размещения субъектов бытового обслуживания обусловлена факторами усиления пространственной неоднородности в процессе развития внутригородских районов, ростом показателей объема бытовых услуг, протяженности городских территорий, усилении внимания на качестве жизни населения и др.

Изучение причин возникновения проблемных ситуаций в управлении развитием системы бытового обслуживания позволяет разработать и внедрить адекватный инструментарий поддержки принятия решения о дислокации хо-

зяйствующих субъектов системы бытового обслуживания, разработки нормативных показателей потребления бытовых услуг.

Данная задача актуальна и для представителей бизнес-структур при определении региональных стратегий развития бизнеса, поскольку, выбирая новое место размещения обслуживающих предприятий, бизнес обеспечивает баланс своих интересов (незанятость ниш на рынке территории, наличие спроса на услуги) и интересов институтов власти в развитии системы бытового обслуживания.

Существующие исследования, анализ вопросов оптимального управления системами, характеристики которых меняются во времени под воздействием управления, позволили выделить две группы моделей размещения систем обслуживания: модели имеющие контакт с населением и модели, не имеющие контакта.

Выбор моделей размещения, применимых для отраслей сферы обслуживания населения, весьма существенно зависит от специфических особенностей конкретного вида обслуживания соответствующей сферы обслуживания. Особенностью задач оптимального управления сферой обслуживания является их высокая размерность (значительное разнообразие элементов, связей и уровней). При этом структура сферы обслуживания в качестве объекта управления сложнее, чем в отраслях промышленности и характеризуется нестабильностью, обусловленной случайностью и неформализуемостью отдельных факторов. Функции управления в сфере обслуживания четко выделяются только на верхних уровнях и фактически не выделяются для всей массы пунктов, осуществляющих обслуживание. Цели сферы обслуживания населения характеризуются выраженной многокомпонентностью и не обладают аддитивными свойствами.

Способность модели учесть многообразие специфических факторов с различными направлениями и способами оптимизации, ее гибкость в части изменения значений целевых параметров, ограничений, структуры модели, возможность проведения многочисленных расчетов и небольших затрат времени на получение решения, наглядность результатов, от которой зависит быстрота и полнота внедрения оптимального управленческого решения определяют возможность использования моделей размещения в системе бытового обслуживания населения.

В динамических экономических системах показатели обслуживания являются следствием самых разнообразных отношений элементов этой системы в силу того, что каждый из них способен пребывать во множестве различных состояний. Построить модель такой системы, предусмотрев изменения состояний одних элементов системы в зависимости от того, что происходит с другими ее элементами — непростая задача. Тем не менее, в действующей практике существует немало подходов к моделированию систем обслуживания.

Рассмотрим имеющиеся постановки задач оптимизации размещения хозяйствующих субъектов в некоторых отраслях обслуживания, попытаемся сопоставить их между собой и оценить возможности их использования. При этом мы не претендуем на знание и тем более упоминание всех работ, но спектр существующих подходов, на наш взгляд, более или менее очевиден.

Пусть множество  $I = \{1, ..., I\}$  задает набор возможных мест размещения хозяйствующих субъектов производящих некоторый однородный продукт (применительно к системе бытового обслуживания данное допущение актуально поскольку система ориентирована на выполнение конкретного однородного вида услуг). В любом месте размещения  $i \in I$  можно открыть предприятия имеющие затраты  $c_i$  ( $c_i \ge 0$ ). Считается, что предприятие производит продукцию для потребителей в неограниченном количестве.

Множество  $J = \{1, ..., J\}$  задает набор потребителей. Для каждой пары ij известна величина  $g_{ij} \geq 0$  затрат на производство и доставку продукции потребителю. Требуется найти такое множество мест размещения предприятий  $S \subseteq I, S \neq \emptyset$ , в каждом из которых с минимальными затратами удовлетворяются потребности потребителей.

С помощью приведенных обозначений критерий оптимальности задачи размещения хозяйствующих субъектов запишется следующим образом [2]:

$$F(S) = \sum_{i \in S} c_i + \sum_{j \in J} \min_{i \in S} g_{ij} \to \min.$$
 (1)

Анализ рассматриваемой модели позволяет отметить отсутствие учета существующих учреждений различного типа, представляющих собой места массового скопления населения, но именно такие места формируют повышенную емкость потребительского рынка, обусловливают экономический рост хозяйствующего субъекта.

В системах бытового обслуживания повсеместно используются модели, базирующиеся на методе линейного программирования, что оправдано и обосновано.

Модель размещения в системе бытового обслуживания должна учитывать факторы плотности населения в пункте размещения, территориальной доступности по принципу кратчайшего расстояния.

Как правило, зоны обслуживания образуются вокруг перспективных населенных пунктов (с достаточной плотностью населения), а их размеры выбирают, например, исходя из пешеходно-транспортной доступности.

В системе расселения плотность населения конкретного пункта размещения имеет определенное значение: чем она выше, тем выше емкость потреби-

тельского рынка в данной зоне обслуживания, ниже транспортные издержки по организации материально-технической базы хозяйствующего субъекта.

По нашему мнению, принятое допущение, сводящее минимизацию времени к минимизации расстояния, снижает достоверность решения, поскольку зависимость между расстоянием и временем для различных населенных пунктов, категорий дорог не является одинаковой.

Именно по этому, на наш взгляд, целесообразнее было бы в качестве параметра  $C_{ij}$  назвать параметр определять время доступности между пунктами i и j. Главным критерием в подходе разработчиков модели фактически является минимизация суммарного расстояния, а не времени, т.к. характеристика транспортного пути или какая-либо гипотетическая его оценка в модели отсутствует.

В другой, несколько более сложной модели ее разработчики критерий оптимальности строят с учетом стоимостных характеристик — затрат времени на приобретение услуг (лекарств в аптеках) и издержек обращения в них хозяйствующих субъектах [3]:

$$L = \sum_{i=1}^{m} \sum_{j=1}^{n} C_{ij} X_{ij} + \sum_{i=1}^{m} f_i(X_i) X_i,$$
 (2)

Первое слагаемое в (2) определяет суммарную стоимость общего времени, потраченного на получение услуг в регионе размещения, второе — характеризует суммарную величину издержек обращения на одну услугу (один контакт с хозяйствующим субъектом) рецепт.

Введение в модель издержек обращения, с одной стороны повышает ее достоверность, но с другой – требует перевода затрат времени в стоимостную форму (суммирование показателей – стоимость затраченного времени и издержки обращения является весьма трудносопоставимым).

В задаче размещения хозяйствующих субъектов бытового обслуживания необходимо учитывать и общеэкономические показатели расходов на оказание услуг, поскольку данные вопросы касаются прогнозирования перспектив развития и управления развитием системы бытового обслуживания.

Сводный анализ задач данного типа показывает, что в них минимизируются только общие затраты времени или расстояния, а ограничение на величину радиуса зоны доступности задается только в среднем. Отсюда следует, что наиболее удаленные населенные пункты могут попасть в оптимальный план и иметь радиус зоны обслуживания гораздо больше нормативного.

Слабые стороны анализируемых моделей заключаются, с одной стороны, в однокритериальной постановке, не учитывающей одновременно два противоречивых требования — минимизировать доступность и максимизировать рентабельность, либо сопоставлять трудносопоставимые показатели.

Также отметим, что все рассмотренные модели в результате решения выдают не собственно планы размещения хозяйствующих субъектов, а варианты оптимального прикрепления населенных пунктов (в которых предусматривается открытие) к имеющимся или проектируемым субъектам.

Модели такого типа не обеспечивают требований концентрации обслуживания, целесообразной с экономической точки зрения, что явилось основанием для рассмотрения указанной модели исключительно с общих позиций.

Необходимые и достаточные условия, предъявляемые к модели размещения хозяйствующих субъектов сферы обслуживания, можно сформулировать следующим образом [3]: сочетание социальной и экономической эффективности решений, сопоставимость составляющих целевой функции, учет конкретной структуры расселения, транспортных потоков, существующих предприятий обслуживания, обеспечение многоступенчатости размещения.

Не будет преувеличением сказать, что все названные модели размещения, способствующие развитию сферы обслуживания не учитывают всего многообразия факторов социально-экономического развития территории. Большинство моделей базируется на множестве допущений и упрощений, в результате чего их практическая значимость для интерпретации причин возникновения проблемных ситуаций в управлении развитием системы бытового обслуживания оказывается ограниченной. Вместе с тем теоретические работы имеют одно важное достоинство: их авторы стремятся выделить ключевые закономерности и, следовательно, факторы развития систем обслуживания.

Анализ моделей размещения в отраслях обслуживания (торговле, общественном питании, бытовом обслуживании, коммунальном хозяйстве, образовании и др.) приводит к выводу, что для достаточно полного решения задач данного типа необходимо рассматривать решаемую задачу как задачу многокритериальной оптимизации. Поскольку сведение достаточно сложной задачи к одному критерию требует многократных деформаций и преобразований требований социально-экономических факторов, которые могут быть высказаны содержательно, необходимо отметить достаточную сложность задачи для решения на основе существующих экономико-математических методов и, особенно, в части векторных критериев оптимизации.

Поэтому, на наш взгляд, наиболее удачное решение задачи размещения хозяйствующих субъектов системы бытового обслуживания необходимо искать, используя метод имитационного моделирования, обеспечивающего использование практического опыта и интуиции экспертов, большие возможности при сопоставлении решений по нескольким критериям и точное исследование большого числа вариантов решения задачи путем организации диалоговых контактов с алгоритмом имитационной модели [1].

Специальные эвристические постановки задач размещения хозяйствующих субъектов обслуживания, нацеленные на одновременную оптимизацию не-

скольких параметров размещения делают актуальным вопрос о такой географической локации хозяйствующих субъектов, когда они друг для друга являются партнерами, клиентами и поставщиками, и выигрывают от широты выбора услуг и экономии на транспортных издержках.

С этих позиций особый интерес представляет экономико-математическая модель, предложенная Н.Б. Кобелевым, позволяющая сформировать многокритериальную имитационную модель размещения [4]:

$$\begin{cases} F(v) = \min_{v \in M} \sum_{j=1}^{k} \sum_{i=1}^{n} \lambda_{i} \cdot \rho_{ij}, \\ V_{j} = \max_{i=1}^{k} \bigcup_{i=1}^{n} R_{i}, \\ U = \max_{\beta} U_{\beta}. \end{cases}$$
 (3)

где  $\lambda_i$  — население i -й зоны города,  $\rho_{ij}$  — среднее время доступности j -го предприятия обслуживания из i -й зоны.

Экономико-математическая модель (3) содержит три целевые функции: функцию доступности предприятия F, функцию величины предприятия V, уровень рентабельности предприятия U.

Целевая функция доступности предприятия F реализует принцип заданной доступности предприятий обслуживания, предполагающий такое размещение предприятий по каждому виду и комплексу услуг, когда среднее время, затраченное пользователем услуг на один контакт с обслуживающим предприятием, меньше или равно заранее определенному для каждого типа предприятий нормативному времени.

На данном этапе моделирования размещения хозяйствующих субъектов вся территория города разделена на зоны обслуживания.

Одновременно с процедурой поиска зон оптимального размещения выполняется второй критерий — максимизация величины мощности предприятия, обусловленная максимальной концентрацией обслуживания.

Величина мощности j -го предприятия  $V_j$  в этом случае определяется выражением:

$$V_j = \gamma \sum_{i=1}^n \lambda_i \,, \tag{4}$$

где  $\gamma$  — норматив потребления отдельного вида услуги на душу населения.

Целевая функция величины мощности предприятия обеспечивает стремление к укрупнению предприятий, что реально необходимо в условиях государственной политики интеграционных процессов, предусмотренной тенденциями

развития экономики России. Укрупнение предприятий может происходить как в результате расширения комбинирования обслуживания, так и в результате его специализации. Как правило, чем выше уровень специализации и кооперирования работ на предприятиях, тем больше возможностей оно имеет для маневрирования ресурсами и т.п.

Рассматриваемый подход к размещению, основанный на принципах многокритериальной оптимизации, позволяет сгруппировать зоны города в «полюса обслуживания», обслуживаемые одним предприятием, что соответствует принципу максимальной концентрации обслуживания, характеризующему стремление обеспечить как можно большую концентрацию производства услуг (размещение более крупных предприятий, обладающих современной техникой и технологией оказания услуг).

Третья целевая функция — максимизация уровня рентабельности предприятия — выполняется при выборе структуры и типа предприятия в месте размещения и реализует *принцип рентабельности*. Учитываемый принцип требует, чтобы все размещенные предприятия были рентабельны. Исходя из этого принципа, следует выбирать тип, величину и специализацию предприятия обслуживания. Рентабельность U является необходимым условием нормального функционирования предприятия обслуживания. Уровень рентабельности задается после изучения среды размещения и зависит от потребления услуг на душу населения, числа потребителей на одно предприятие, мощности и типа предприятия, эффективности его работы.

Использование имитационной модели (3) в практике размещения хозяйствующих субъектов позволило определить на территории г. Челябинска оптимальные зоны для размещения предприятий бытового обслуживания: 26 зон с доступностью 10 мин., 11 зон с доступностью 20 мин. и 7 зон с доступностью 30 мин.

# Список использованной литературы

- 1. Демьянов, Д.Г. Тенденции развития региональной социально-экономической системы бытового обслуживания (на примере Челябинской области) / Д.Г. Демьянов // Региональная экономика : теория и практика. 2011. №10 (193). 2011 март. С. 33-41. 0,94 п.л.
- 2. Захарин, Д.М. Экономико-математические методы в территориальном планировании сферы обслуживания / Д.М. Захарин, А.В. Шинкаренко, А.С. Эпштейн // сб. ст. Математическое обеспечение задач размещения. М.: 1974. С. 42-46.
- 3. Кобелев, Н.Б. Методы оптимального управления отраслью обслуживания населения / Н.Б. Кобелев. – М.: Легкая и пищевая промышленность, 1981. – 232 с.
- 4. Кобелев, Н.Б. Основы имитационного моделирования сложных экономических систем: учеб. пособие / Н.Б. Кобелев. М.: Дело, 2003. 336 с.

# АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО СОДЕРЖАНИЯ ТЕРМИНА «ИННОВАЦИИ»

#### Дубынина А.В.

кандидат экономических наук, доцент Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

В статье исследованы основные подходы современных исследователей к анализу сущности термина «инновация». Определены сходства и отличия позиций авторов.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие

Многоаспектность и недостаточная проработанность теоретических вопросов, связанных с пониманием термина «инновация», определили цель исследования данной статьи, в которой проведен монографический обзор современных определений понятия «инновация».

Термин «инновация» выступает синонимом слова «нововведение» и является вариантом английского слова «innovation», обозначающее процесс создания, распространения и использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности инновационной деятельности [5, с. 35].

Одно из первых определений инноваций дает Й. Шумпетер, рассматривающий ее в качестве нового продукта, новой технологии, новой организации промышленного производства, открытия нового рынка.

Современные исследователи трактуют термин «инноваций» неоднозначно». Под инновацией Базанкова Д.Н. [2, с.15] понимает конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, не производившегося ранее в мире или в данной стране, или в данной фирме; нововведения или усовершенствования в сфере организации или экономики производства, или реализации продукции; нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности (в том числе заимствование производственных процессов, повышающих эффективность компаний их приобретающих), либо в новом подходе к оказанию рыночных и социальных услуг.

Искосков М.О. рассматривает инновацию в качестве конечного результата интеллектуальной деятельности в виде принципиально нового объекта (система, проект, процесс, технология, продукт, услуга), направленного на увеличение инвестиционной привлекательности проекта, включая повышение устойчивости этого результата, снижение уровня затрат и издержек предприятия, повышение эффекта производства в разных отраслях [6, с.18]. Отличие теоретического обоснования Искоскова М.О. от определения Базанковой Д.Н. заключается в том, что последняя рассматривает инновацию в виде нового или усовершенствованного продукта, то Искосков М.О. уточняет понятие инновации как «принципиально новый продукт». Более того, для данного автора характерен подход к инновации в качестве результата интеллектуальной деятельности.

Позиция Искоскова М.О. в части определения инновации как результата интеллектуальной деятельности совпадает с мнением Леонтьева И.Л., которым предложена расширительная трактовка понятия «инновация», под которой предлагается понимать продукт интеллектуальной деятельности [7, с.12].

Но Леонтьев И.Л. уточняет, что данный продукт направлен на совершенствование товара, услуги, производства, реализации, технологии или управления, вовлеченный в экономический оборот в производственной или непроизводственной сферах с целью удовлетворения общественных потребностей и повышения их социально-экономической эффективности [7, с.12].

Помимо данного необходимо уточнить достоинства предлагаемого автором определения:

во-первых, отмечается направленность инноваций на совершенствование, что предполагает не только создание нового объекта, но и его обновление по сравнению с предшествующим состоянием;

во-вторых, автор исходит из обязательного практического применения инновации в хозяйственной системе, уточняявовлечение инновационного продукта в производственную и непроизводственную сферу.

В приведенных двух определениях априори является ориентация на результативность бизнеса, но требует, с нашей точки зрения, уточнение предметной области бизнеса. В частности, Базанкова Д.Н. рассматривает инновацию в качестве результат инновационной деятельности, а Искосков М.О. предполагает инновацию в форме результата интеллектуальной деятельности. По нашему мнению, понятие инновационной деятельности более широкое по смысловому содержанию, нежели интеллектуальная деятельность. Наше видение определяется стандартами статистической отчетности. Основной формой статистической отчетности бизнеса по инновационной деятельности является форма № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», учитывающая различные аспекты инновационной деятельности крупных и средних предприятий. Инновационная активность малых предприятий учитывается на основе формы № 2-МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия». При этом статистических форм, позволяющих учитывать собственно интеллектуальную деятельность.

Более того, понятие «инновационная деятельность» предполагает новизну или усовершенствование результатов такой деятельности, тогда как интеллек-

туальная деятельность отражает рациональную деятельность хозяйствующего субъекта, использующего рациональные, логические умозаключения.

Самостоятельного изучения требует работа Леонтьева И.Л. в части предлагаемой автором расширительной классификации подходов (рассмотрение «инноваций» с процессного и предметного подходов) [7, с.13].

Первого подхода придерживаются авторы Пьерре Л., Найт К., Витфилд П., Харман А., Джонсон Р., Санто Б., Карлинская Е., рассматривающие инновацию в качестве процесса изменения в организации чего-либо, развития творческой мысли, появления новых или усовершенствованных процессов, деятельности, приводящий к возникновению новой идеи и т.д.

В рамках второго подхода выделяются работы авторов Друкера П., Лемерля П., Аврашкова А., Баранчеева В., в которыхинновация определена в форме новшества, нововведения, нового продукта

Следующим вопросом для рассмотрения являются принципы, методики для выбора оценочных показателей результативности инноваций. В этой части отметим, что авторы (Базанкова Д.Н., Искосков М.О., Леонтьев И.Л.), рассматривая вопросы влияния инноваций на эффективность бизнеса, не определяют многозначность и многоаспектность содержания «эффективность бизнеса». Данная категория может выражаться в форме совокупности оценочных показателей: ростприбыли, прибыльности, снижениерасходов, повышение производительности труда, финансовая устойчивость. По нашему мнению, более или менее данная позиция соотносится с мнением Искоскова М.О., отмечающего повышение эффекта производства и снижения уровня затрат предприятия.

Вместе с тем для создания, реализации и распространения инноваций требуются инвестиционные вложения, часто являющиеся рискованными. Поэтому инновации являются конечным результатом не только инновационной, интеллектуальной, но и инвестиционной деятельности. Данное обстоятельство не учитывается Базанковой Д.Н. и Искосковым М.О. Здесь следует отметить позицию Довбий И.П. [3]. Автор выделяет в качестве объекта рассмотрения инвестиционно-инновационную деятельность, выдвигая на первый план необходимость инвестиционныхвложений в инновационную деятельность (коммерциализация и распространение инноваций невозможны без наличия инвестиционных ресурсов).

При освещении вопросов формирования системы управления инновациями, нам представляется необходимым их классификация. В этом плане следует обратить внимание на обоснованность позиции Искоскова М.О. Автор классифицирует инновации в виде продуктовых, технологических и организационно-управленческих (классификация по предметному содержанию). По нашему мнению, определению и дополнению данной классификации инноваций их группировка должна включать три элемента: организационно-технологические, организационно-экономические, организационно-управленческие инновации.

Наша точка зрения представляется нам аргументированной в условиях процессного подхода к управлению в целом и к управлению инновациями в частности.

Результатом реализации инновационного процесса во времени является «жизненный цикл». Эффективность от внедрения инноваций позволит обеспечить продление жизненного цикла социально-экономической системы и системы и устойчивое ее развитие. Именно поэтому следует согласиться с позицией Искоскова М.О., но в качестве уточнения методологических принципов необходимо отметить исследование жизненного циклаинноваций и его проникновение в сферу жизненного цикла предприятия [6, с.19].

Продолжая рассуждения, Искосков М.О. определяет результаты внедрения инноваций на промышленных предприятиях в виде групп последствий: улучшение показателей безопасности, экологичности и экономичности продукции; устойчивое развитие продукта и продление жизненного цикла модельного ряда; повышение эффективности производства за счет снижения затрат и устранения непроизводственных расходов, дополняя тем самым комплексность своего исследования (понятие инноваций, многоаспектность понятия, результативность, принципы и направленность управления) [6, с.20].

При общей положительной оценке методологии и методики управления затратами на стадиях жизненного цикла инновационного продукта Искоскова М.О., следует отметить, что автором не учитывается влияние инноваций на эффективность производства в частивозможного сокращения всех производственных затрат. Данная позиция Искоскова М.О. может считаться оправданной.

Таким образом, на основе обобщения приведенных определений, мы полагаем, что инновация — это конечный результат инновационной деятельности, повышающий эффективность бизнеса и удовлетворяющий общественные потребности.

Исходя из теории процессного подхода к управлению требует уточнения содержание понятия *инновации в качестве процесса*.

Данной позиции придерживается Долгополов Д.В., определяющий инновацию вачестве реализованного нововведения, основанного на процессе кумулятивного накопления технологических и управленческо-административных открытий, изобретений, знаний и идей, влияющего на социальные и экономические условия развития общества [4, с.8].

Автор рассматривает эффективность инноваций в широком плане, определяя изменения экономических и социальных условий развития общества в целом. Данная точка зрения нами рассматривается как позитивная с позиций определения социально-экономических эффектов не только предприятия, но и общества в целом. Более того, она соответствует принципам макроэкономического управления: экономическая эффективность и социальная справедливость.

Отдельный интерес представляет позиция Авласенко И.В. [1, с.16]. Автор определят инновации в качестве *инвестиционных ресурсов*, не рассматривая их в качестве предмета и процесса. По мнению автора, использование инвестиционных ресурсов в обязательном порядке приносит значимый социально-экономический эффект, что соответствует принципам теории управления проектами. В этом случае Авласенко И.В. согласна с мнением Долгополова Д.В., что следствием таких инвестиционно-инновационных вложений становится рост ВВП, увеличение доходов общества в целом.

Многоаспектность теории инноваций определяет многоаспектность подходов к ее исследованию. Так, в частности, два подхода к определению инноваций рассматривает Луковцева А.К. [8, с.13-14]. Согласно первому подходу, под инновацией подразумевается результат познания, воплощенный в виде новой продукции, нового метода, введения новых элементов, принципов и подходов к реализации экономической деятельности взамен существующих (или параллельно действующих).

Позиция Луковцевой А.К. в части определения инновации как результата процесса познания совпадает с позициями Искоскова М.О. и Леонтьева И.Л., которые предлагают трактовать понятие «инновация» в качестве *продукта интеллектуальной деятельности*.

Второй подход Луковцевой А.К. к терминологии инноваций определяет инновацию в качестве процесса доведения научного открытия или технического изобретения до стадии практического использования, когда оно начинает давать экономический эффект и приобретает экономическое содержание. Данная позиция автора согласуется с рассуждениями Леонтьева И.Л. об обязательном вовлечении инноваций в экономический обором.

Отличием данного автора от других (Базанкова Д.Н., Искосков М.О., Леонтьев И.Л., Долгополов Д.В., Авласенко И.В.) является не только рассмотрение ряда подходов к содержанию сущности инноваций, но и определение особого вида инноваций — *институциональные инновации*, базирующиеся на новых знаниях, научных идеях и творческом подходе, способствующие дальнейшему прогрессивному развитию страны/региона [8, с.13-14].

Данный подход автора соответствует общегосударственной теории знаниевой экономики. Принципом данной теории является превращение интеллектуального капитала в основной фактор экономического роста и повышения конкурентоспособности.

Приведенные позиции авторов не рассматривают субъекты инновационной деятельности. В связи с этим мы полагаем, что инновация — это конечный результат инновационной деятельности, субъектами которой являются экономические институты, повышающий эффективность бизнеса и удовлетворяющий общественные потребности.

#### Список использованной литературы

- 1. Авласенко, И.В. Институциональные основы формирования государственной инновационной политики [Текст] / И.В.Авласенко: автореферат диссертации к.э.н. по специальности 08.00.01 Экономическая теория. Москва. 2012. 28c.
- 2. Базанкова, Д.Н. Экономическая динамика инноваций [Текст] / Д.Н.Базанкова: автореферат диссертации к.э.н. по специальности 08.00.01 Экономическая теория. Москва, 2013. 25с.
- 3. Довбий, И.П. Методологические принципы и механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов [Текст] / И.П.Довбий: автореферат диссертации д.э.н. по специальности 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит. Москва. 2012. 45c.
- 4. Долгополов, Д.В. Развитие институтов в становлении инновационной экономики России [Текст] / Д.В.Долгополов: автореферат к.э.н. по специальности 08.00.01.- Москва.- 2013.-21с.
- 5. Инновационное предпринимательство [Текст]: Учеб.пособие для ВУЗОВ.-М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2002.-592 с.
- 6. Искосков М.О. Методология и методика управления затратами на стадиях жизненного цикла инновационного преокта [Текст] / М.О.Искосков: автореферат диссертации д.э.н. по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством. Самара, 2013. 44c.
- 7. Леонтьев, И.Л. Моделирование инновационно-инвестиционного развития социально-значимых объектов территории [Текст] / И.Л.Леонтьев: автореферат диссертации д.э.н. по специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством. Екатеринбург, 2013. 42c.
- 8. Луковцева, А.К. Формирование инновационного потенциала социальноэкономического развития Южного федерального округа [Текст] / А.К.Луковцева: автореферат диссертации д.э.н. по специальности 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством. — Москва. — 2012. — 53c.

# ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ В УСЛОВИЯХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИННОВАЦИОННОГО РЫНКА ТРУДА

# Перевозова О.В.

кандидат педагогических наук, доцент Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

Предложен механизм формирования конкурентных преимуществ будущих менеджеров, основанный на положении, что конкурентоориентированность выпускника способствует развитию его конкурентоустойчивости в реальной профессиональной деятельности.

**Ключевые слова:** конкурентоустойчивость менеджеров, профессиональный рост

Формирование и удержание конкурентных преимуществ менеджеров в компаниях малого и среднего бизнеса сегодня является приоритетной задачей инновационной экономики и современного рынка труда. Конкурентные отношения для менеджеров становятся неотъемлемой частью профессиональной успешности [1]. Конкурентоориентированный и конкурентоспособный специалист на современном этапе экономики становится менее интересным для работодателя. Не отрицая важности и значения конкурентных ориентиров, ценностных установок, способности и готовности менеджеров к занятию успешной вакансии, реальные работодатели отмечают, что в отдельном проявлении эти качества дают уязвимость и недолгосрочность профессионального успеха. Необходима устойчивость менеджеров не только в рамках конкретной корпорации или компании, но и в рамках его профессиональных траекторий во внешней среде, то есть его профессиональная мобильность. Другими словами, бизнес приветствует не только готовность к конкурентной борьбе, но и готовность к развитию данного качества, обеспечивающего конкурентную устойчивость специалиста в динамике новых экономических условий, как в рамках компании, так и за ее пределами [2]. На вопрос, почему важна конкурентоустойчивость менеджеров как их профессиональная характеристика, демонстрирующая уровень компетентности, можно ответить, если учесть новые веяния современного образования и инновационного рынка труда. Мы отмечаем, в первую очередь, отмечаем, что конкурентные преимущества или конкурентная привлекательность – это непостоянные качества и характеристики менеджера. Они не могут быть сформированы по принципу «раз и навсегда», так как они меняются адекватно всем переменам, инновациям и изменениям, происходящим на рынке труда и под воздействием новых требований экономики. Изложим наше видение в схеме (рис. 1).

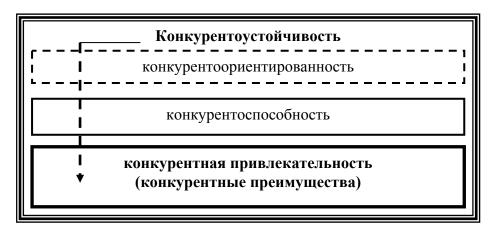


Рисунок 1 – Этапы конкурентоустойчивости как процесса

Конкурентоориентированность в этом процессе с течением времени начинает играть ведущее, но не основное значение, поэтому в схеме мы ее выделяем пунктиром. Однако, подчеркиваем, что конкурентоориентированный менеджер тоже имеет определенную привлекательность для рынка труда. В совокупности с конкурентоспособностью конкурентоориентированность обеспечивает абсолютную привлекательность менеджера как кадровый ресурс. Связь конкурентоустойчивости менеджера на рынке труда при выходе из вуза соотносится, в первую очередь, с запросами экономики и требованиями реального сектора бизнеса, поэтому в рамках образовательного процесса вуза конкурентоустойчивость только начинает свое формирование, продолжение же его переходит в задачи современных организаций [1].

Соответственно, конкурентоустойчивость по своей сути является цикличным, повторяющимся процессом. Основная часть процесса формирования конкурентоустойчивости происходит в послевузовский период, когда менеджер-выпускник, обладающий лишь конкурентоориентированностью и конкурентоспособностью, начинает осуществлять реальную профессиональную деятельность. Именно на этом этапе менеджер наиболее остро начинает осознавать, какие компетенции сформированы в нем слабо, недостаточно или не сформированы совсем. Данная связь взаимодействия вуза и рынка труда в лице компаний реального сектора бизнеса по формированию конкурентоустойчивости представлена на рисунке 2.

Мы видим, что на 70% в процессе формирования конкурентоустойчивости менеджеров задействованы внутрифирменные технологии подготовки специалистов. Эти технологии корпоративного развития кадров включают в себя переподготовку и повышение квалификации действующих специалистов (менеджеров). ВУЗам отводится на формирование конкурентоустойчивости не более 30%, так как при переходе на многоуровневую систему образования (бакалавр - магистр) менеджер-бакалавр не успевает сформировать компетенции, предусмотренные новым образовательным стандартом до уровня конкурентоустойчивости. Современная система высшего профессионального образования формирует в менеджерах компетенции и компетентность до уровня конкурентоориентированности и конкурентоспособности. Эти процессы на сегодняшний день имеют четко отработанные модели и механизмы, поэтому их связь показана в виде жирных стрелок. Однако, как мы отмечали ранее, менеджер, имеющий ориентиры и способность к конкурентной борьбе, переходя к реальной профессиональной деятельности, испытывает затруднения при решении многих вопросов и нуждается в дополнительном внутрифирменном обучении. Поэтому, менеджер, который при выпуске из вуза сохраняет только конкурентоориентированность, нуждается как в повышении квалификации, так и в переподготовке, то есть является более затратным сотрудником для компании. Менеджер, имеющий на выходе из вуза уровень профессиональной компетентности, обеспечивающий ему конкурентоспособность, нуждается лишь в повышении квалификации по отдельным направлениям, актуальным для конкретной фирмы. Эту зависимость мы отразили пунктирной линией на рисунке 2.

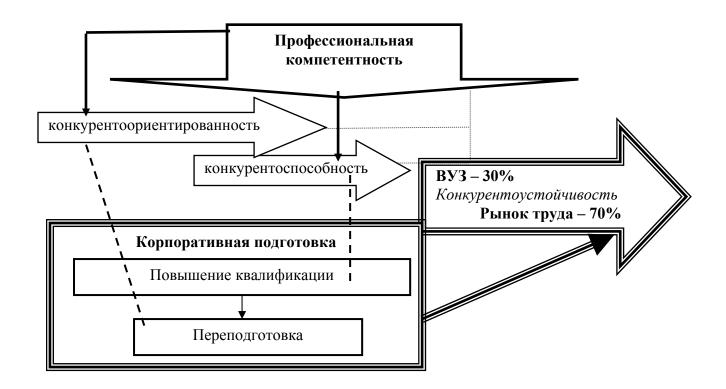


Рисунок 2 — Связь конкурентоустойчивости с возможностями вуза и запросами экономики и требованиями реального сектора бизнеса

Таким образом, конкурентоустойчивость менеджеров обеспечивается в большей степени в послевузовский период в рамках кадровых стратегий компаний и дает для них более действенный социально-экономический результат. В этом нам видится принципиальное отличие и особенность формирования конкурентоустойчивости менеджеров в условиях взаимодействия современного образования и инновационного рынка труда.

#### Список использованной литературы

- 1. Резник Г. А. Подготовка инновационно-ориентированного специалиста как предпосылка модернизации отечественной экономики/ Г. А. Резник, С. Г. Чувакова // Экономическое возрождение России. -2010. -№3(25). -С. 31–37.
- 2. Савзиханова С.Э. Инновационные формы горизонтальной интеграции вузов как механизм формирования кадрового потенциала предпринимательства / С.Э. Савзиханова // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 40. С. 38-41.

# ФОРСАЙТ: РЕАЛЬНОСТЬ, ГРАНЬ ПРЕДВИДЕНИЯ

### Хомякова О.В.

старший преподаватель
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Челябинский филиал

В статье приведен обзор инструмента стратегического прогнозирования, позволяющего исследовать будущее для разработки необходимых мер, по развитию имеющиеся возможности таким образом, чтобы соотнести принимаемые сегодня решения с долгосрочными перспективам. Автор рассматривает понятие «форсайт» через призму двух категорий как инструмент и как совокупность методов.

**Ключевые слова:** стратегическое прогнозирование, информационное обеспечение, конкурентоспособность

Современная система экономического развития и политической нестабильности определяет необходимость обоснованного оперативного принятия управленческих решений, что требует нового содержания процесса принятия решений. Это касается количества элементов в процессе принятия решений, их взаимосвязей и целостности организационной системы. Современная экономика развивается в условиях глобализации и конкуренции, что наряду с необходимостью учета в принятии решений неопределенности изменений требует абсолютной точности информационных данных для формирования системы управления рисками [5].

Всё это обуславливает целесообразность использования методики проектирования будущего. Стратегическое прогнозирование на национальном уровне наиболее обосновано на наш взгляд в условиях применения системы методов, объединенных общим названием «Форсайт» (Foresight).

Форсайт позволяет учесть усложнение взаимодействия между связями всех элементов системы. Важной задачей любого предприятия является создание информационного обеспечения, отвечающим ряду требованиям: оперативность, точность, взаимосвязанность всех элементов системы. В первую очередь важной задачей является соединение двух парадигм, а именно — соединение в единое целое информационного обеспечения и управленческой концепции [2].

В современных экономических и политических условиях конкурентоспособность и лидирующие позиции предпринимательской организации в значительной степени зависит от уровня стратегического планирования и долгосрочного прогнозирования. Использование методики форсайт позволит предпринимательской среде улучшить свой уровень конкурентоспособности за счет формирования стратегии развития в будущем, адаптации к новым технологиям и ограниченности материальных и нематериальных ресурсов, снижение рисков.

Современная система стратегического управления строится на взаимодействии внешних и внутренних факторов предпринимательской среды. В качестве основных элементов программно-целевого планирования и управления выступают прогнозное выявление и полная структуризация целей, а также осуществление системного анализа с использованием моделирования различного типа и уровня сложности и проведение мониторинга с целью получения обратной связи по достижению целей [1].

Форсайт — это совокупность инструментов, позволяющих осуществлять активный прогноз будущего. Сегодня форсайт применяется в различных областях жизнедеятельности общества. Этот метод базируется на согласовании интересов различных социальных слоев гражданского общества. Форсайт включает в себя не только формирование определенного будущего развития, но и активные действия заинтересованных лиц, социальных групп в претворении в жизнь данного проекта. Таким образом, без опоры на сильное гражданское общество применение технологии форсайта не видится возможным.

Форсайт позволяет учесть усложнение взаимодействия между связями всех элементов системы. Важной задачей любого предприятия является создание информационного обеспечения, отвечающим ряду требованиям: оперативность, точность, взаимосвязанность всех элементов системы. В первую очередь важной задачей является соединение двух парадигм, а именно — соединение в единое целое информационного обеспечения и управленческой концепции [2].

Также, определяя содержание Форсайта, необходимо теоретически обобщить существующие позиции, определяющие его сущность. В качестве базового нами принимается определение Третьяка В.П., где сказано, что форсайт – это инструмент, позволяющий исследовать будущее для того, чтобы разработать необходимые меры и развить имеющиеся возможности таким образом, чтобы соотнести принимаемые сегодня решения с долгосрочными перспективам [3]. В целом, соглашаясь с данной точкой зрения, необходимо уточнить в каких случаях его следует использовать как инструмент и каковы условия использования Форсайта в качестве метода.

С нашей точки зрения необходимо уточнить форсайт как инструмент и форсайт в качестве совокупности методов. Поскольку Третьяк В.П. исходит из определения, что форсайт – это совокупность инструментов, позволяющих активно предугадывать проблемы будущего, то есть это активный прогноз, который включает элементы воздействия на будущее с помощью согласования партикулярных интересов различных социальных слоев гражданского общества, то можно согласиться с характеристикой Форсайта как совокупности методов

предвидения [3]. Рассматривая совокупность методов как самостоятельный вопрос, справедливо утверждение Третьяка В.П., что это особая организационная технология. Таким образом, форсайт при определенных условиях это и инструмент, и совокупность методов и технология.

Общей позицией технологии форсайт является предвидение. Прогнозирование по Форсайту подчиняется ряду условий, таким как грамотное определение сценариев развития объекта, достижение консенсуса у участников по выбору варианта сценария, принятие мер по реализации форсайта с учетом выявленных слабых сигналов.

С данным перечнем условий в целом можно согласиться, но для определенных условий технология Форсайта может расширяться, тем самым позволяя выявить больше вариантов наступающего возможного будущего, которые могут стать реальностью.

Третьяк В.П. исходит из метода выявления слабых звеньев. В условиях интеграционных процессов данный метод приемлем к любому элементу корпорации. Но, учитывая ориентацию на самоокупаемость субъектов рыночной экономики, необходимо исходить в рамках отдельного экономического агента при выборе метода управления — ориентацию на центр ответственности.

Третьяк считает, что ошибки проведения Форсайта это тенденция подмены прогноза, опирающегося на анализ технологических трендов, текущими трендами. В результате такого форсайта получается или среднесрочная стратегия, или вообще механический перенос в будущее текущих потребностей бизнеса и потребителей. Слабые сигналы зарождающегося будущего здесь почти не ощущаются [3]. Исходя из условий реализации Форсайта, автор определяет ошибки, которые согласно ранее наших доводов, не являются обоснованными. В целом с позицией можно согласиться с определенной корректировкой условий.

В формировании Форсайта принимают участие в качестве экспертов различные слои общества. Их мнение, опыт и интересы находят свое отражение в суждениях о возможном состоянии будущего. Исходя из сложившейся международной практики разработки Форсайтов, в качестве экспертов выступают не только представители науки, но и представители деловых кругов, общественных организаций и властных структур. Таким образом, полностью согласны с позицией экспертной оценки. Но основной вопрос заключается в управлении квалификации экспертов к разным исследованиям.

Технология форсайт основывается на предвидении, в основе которого лежит коллективная интуиция. Здесь уже задействуется интуиция не одного человека, а многих людей. Причем эффективность интуиции повышается за счет сужения области предсказаний только профессиональной областью экспертов, где их интуитивные способности принимают направленное действие и могут

дать максимальный результат. При этом для выхода на интегральную и непротиворечивую картину результаты опросов экспертов обрабатываются по различным методикам. Кроме того, сами методики опросов также требуют учета многих обстоятельств. Тем самым форсайт предполагает определенный уровень креативности, компетентности и мастерства со стороны его разработчиков и организаторов [3].

Рассмотрение творческой составляющей технологий предвидения позволяет с новой точки зрения посмотреть на форсайт. Логика развития науки и технологий последнего времени была довольно проста: от жестких логических схем к коллективной интуиции. В технологии предсказания это проявилось в активном подключении к традиционным научным методам фактора интуиции. Причем в технологии форсайт формируется не просто образ будущего, полученный в результате индивидуального прозрения, а коллективный архетип, начинающий реализовываться в жизни.

Рассматривая цели Форсайта, необходимо отметить, что аналитическая основа в современных условиях является необходимым элементом, а результаты Форсайта представляют собой совокупность данных поддержки управленческих решений. Не менее важной составляющей цели Форсайта является создание сетей (Network) высоко квалифицированных и заинтересованных в действиях его участников. Именно эти сети, состоящие из активных граждан различных слоев общества (представители власти, бизнеса, гражданских институтов, общественных организаций и ученых), которые в состоянии сформулировать достойный ответ на политические, экономические, социальные и прочие вызовы, поскольку они, как участники процесса, обладают предчувствием к мерам точного упредительного воздействия и готовы осознанно применять имеющиеся в их распоряжении ресурсы [4].

Что касается понятия аналитическая система, то в зависимости от уровня организации управления она может быть экономическая, финансовая, управленческая.

Формирование Форсайта проходит три стадии [3]:

- 1. Предварительная или предфорсайт (Pre-foresight Stage1), когда пропагандисты и пользователи Форсайта определились с целями и задачами предвидения и с источниками финансирования формирования Форсайта.
- 2. Фаза собственно Форсайта (Foresight Stage2), когда задействованы все сформированные организационные институты, работают эксперты, выдуться проработки и готовятся итоговые документы.
- 3. Постфорсайта (Post-foresight Stage3), когда проводится мониторинг предполагаемых изменений будущего, ведутся повторные этапы исследований, идет верификация ожидаемых событий.

Организационное обеспечение формирования предфорсайта зависит от формы собственности, форм хозяйствования и от интереса собственника. Организация реализации проекта Форсайт обладает радом схожих черт: создание Управляющего комитета, формирование панелей экспертов и заинтересованных лиц. Обеспечение соответствующего уровня рефлексивности системы требуется создание определенного типа социальной организации, а также разработка критериев для оценки. Кроме того необходимо определиться, каким образом будет производиться управление проектом и какие действия должны быть произведены по встраиванию механизмов мониторинга и развития проекта.

Что касательно области применения Форсайта (Scope), то здесь необходимо уделить внимание организации формирования Форсайта как технологии предвидения. Эта область должна быть монистична, подобно опорному плану в симплекс методе поиска оптимального решения. Необходимо найти главные моменты в развитии исследуемого объекта, которые из рецессивных элементов способны превратиться в доминантные. Область применения инструментария Форсайта (Scope) включает следующие

моменты: очерчивание ключевых вопросов для сферы применения Форсайта; выбор разновидности Форсайта; обоснование выбора именно названных институтов Форсайта; выработка плана его формирования.

Таким образом, форсайт это широкая сфера для деятельности, которая играет важную роль для развития общества в будущем.

### Список используемой литературы

- 1. Бухтиярова, Т.И. Методология системного подхода в оценке развития малого и среднего предпринимательства региона. Социально-ориентированная экономика: современная модель развития, проблем и тенденции: монография. Челябинск: Челябинский Дом печати, 2012.
- 2. Соколов, А.В. Форсайт взгляд в будущее / А.В. Соколов // Журнал «Форсайт». №1. 2007.
  - 3. Третьяк, В.П. Форсайт в вопросах и ответах / В.П. Третьяк. М., 2011.
- 4. Третьяк В.П. Форсайт как технология предвидения: возможности и угрозы / В.П. Третьяк // Журн. «Экономические стратегии». 2009. №8.
- 5. Хомякова, О.В. Современная система стратегического управления бизнесом: информационно-аналитическое обеспечение / О.В. Хомякова, А.А. Якушев // Международный журнал экспериментального образования. №11. Ч. 3. 2013.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

### А.А. Якушев

кандидат технических наук, доцент

### К.А. Савеченкова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации Челябинский филиал

Современная разработка вариантов развития конкурентоспособности предприятия требует обоснованного алгоритма совершенствования конкурентоспособного управления в качестве главного фактора, обеспечивающего эффективность деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность предприятия, конкурентоспособное управление, теория эффективной конкуренции

Функционирование современной экономической системы предполагает формирование и реализацию целостной концепции управления рыночной привлекательностью и конкурентоспособностью. Усиление конкуренции требует новых инструментов, стимулов и рычагов управления повышением уровня конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности выступает в роли важнейшего компонента оценки эффективности предприятия, а с практической точки зрения, именно она является стимулом разработки новых стратегических подходов в организации производства и управления.

Основной методологической посылкой в данном вопросе мы выбираем исследование в двух направлениях:

- управление конкурентоспособностью предприятия, производства, товара (формирование соответствия требованиям рынка основных характеристик);
- конкурентоспособное управление в виде подсистемы целостной системы управления предприятием (управляющие воздействия с использованием всех основных и связующих функций менеджмента).

Решение проблемы управления конкурентоспособностью ориентирует деятельность предприятия на определение типа стратегического конкурентного преимущества и формирование ресурсного потенциала его реализации. При этом, главное управляющее воздействие должно быть направлено на конечный результат деятельности предприятия, учитывая при этом характер взаимодействия внешней и внутренней экономической среды предприятия, процессов, протекающих в нем.

Выше изложенное справедливо позволяет обосновать вывод о важности компонента аналитического обеспечения – оценки качества управления конкурентоспособностью.

Данная система включает в себя [2, с. 103]:

- определение комплекса показателей конкурентоспособности предприятия (характеристика устойчивости положения предприятия на рынке и его способности выпускать продукцию, обеспечивающую стабильную прибыль);
- непрерывный мониторинг показателей для принятия решений об изменении ассортимента и объема выпускаемой (продаваемой) продукции, разработке новых ее видов (либо модернизации существующих), необходимости поиска новых рынков сбыта, расширении и создании новых производственных мощностей и технологий.

Анализируя существующие методы и подходы к оценке конкурентоспособности предприятия можно отметить, что до сих пор нет однозначного и объективного количественного критерия данной оценки, существующие методы оценки интуитивны, противоречивы, сложны и субъективны, не учитывают степень охвата управленческого воздействия (локальное на уровне конкретной подсистемы, глобальное – на уровне системы).

Тем не менее, обзор подходов к оценке конкурентоспособности предприятия в экономической литературе позволил их последовательно сгруппировать [5]: 1) по сравнительным преимуществам; 2) по теории равновесия предприятия и отрасли; 3) по теории эффективной конкуренции. Заметим, что данная классификация условна, используемые в практике анализа методы, как правило, взаимосвязаны и применяются комплексно (несколько методов одновременно).

Из современных методов оценки конкурентоспособности предприятия нам наиболее интересен комбинированный метод, предложенный И. Максимовой [4].

Учитывая положения теорий эффективной конкуренции и качества продукции авторы основывают выводы на оценке четырех групп показателей.

В первую группу входят показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом: экономичность производственных затрат, рациональность эксплуатации основных фондов, совершенство технологии изготовления товара, организацию труда на производстве.

Во вторую группу входят показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами (независимость предприятия от внешних источников финансирования, способность предприятия расплачиваться по своим долгам, возможность стабильного развития предприятия в будущем).

В третью группу включены показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижением товара на рынке средствами рекламы и стимулирования.

В четвертую группу включаются показатели конкурентоспособности товара (качество и цена).

Критерии и показатели, входящие в модель оценки, имеют весовые коэффициенты, их определение проводится экспертным методом и, по мнению автора, обеспечивает достаточно высокий уровень достоверности оценки конкурентоспособности предприятия [1].

Основным источником данных для проведения расчета интегрального коэффициента конкурентоспособности служит бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия.

Использование в ходе оценки конкурентоспособности сравнения показателей за разные промежутки времени, по мнению И.П. Чепурного, дает возможность применять метод как вариант оперативного контроля отдельных служб [6]. Автор считает, что оценка конкурентоспособности данным методом исключает дублирование отдельных показателей, обеспечивает объективной информацией о положении предприятия на отраслевом рынке, а анализ позволяет сделать выводы о качестве управления ресурсами предприятия и своевременно принять меры совершенствования его деятельности.

При расчете комплексной конкурентоспособности предприятия по методу И.К. Максимовой, считает Е.Г. Серова [4], оценка конкурентоспособности товара является излишней и дублирующей этапы оценки. По мнению Серовой Е.Г. вполне очевидно, что экономическое состояние предприятия, его финансовое положение являются следствием того, какую продукцию оно производит. В свою очередь, конкурентоспособность продукции определяется экономическим, финансовым состоянием предприятия, его маркетинговой активностью в области продвижения товара на рынок.

Мухина Д. считает, что у методики И. Максимовой есть и другие недостатки [3]:

во-первых, в качестве принципа объединения единичных показателей в комплексный использован принцип взвешенной суммы критериев, что может искажать оценку конкурентоспособности предприятия, так как нивелирует влияние высоких и низких значений единичных показателей конкурентоспособности (например, низкий коэффициент текущей ликвидности и высокая рентабельность продукции);

во-вторых, метод отличается субъективностью в части перевода единичных показателей конкурентоспособности в относительные величины;

в-третьих, в методе отсутствует обоснование использования 10-балльной шкалы для оценки конкурентоспособности предприятия.

Однако, различия точек зрения авторов, на наш взгляд, еще в большей мере направлены на совершенствование методики оценки конкурентного потенциала предприятия.

Поскольку факторы воздействия имеют различную природу и степень влияния на предприятие, при оценке управления конкурентоспособностью, воздействие внешних факторов рассматривается по случайному характеру, внутренние же факторы известны и находятся под контролем, а степень их вариации определяется вариацией внешних факторов и поэтому, в основном, они носят неслучайный характер.

Все представленные доводы и рассуждения апробированы в условиях конкретной практики – ООО «ЛИСТ».

Расчет коэффициента конкурентоспособности предприятия производится по формуле средней взвешенной арифметической:

$$K\Pi_{K\Pi} = 0.159_{\Pi} + 0.29\Phi_{\Pi} + 0.239_{C} + 0.33K_{T}, \tag{1}$$

где  $Э_{\Pi}$  — критерий эффективности производственной деятельности предприятия;  $\Phi_{\Pi}$  — критерий финансового положения предприятия;  $Э_{C}$  — критерий эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке;  $K_{T}$  — критерий конкурентоспособности товара.

Расчет критерия эффективности производственной деятельности выполняем по формуле:

$$\Im_{\Pi} = 0.31M + 0.19\Phi + 0.40P_{T} + 0.10\Pi, \tag{2}$$

где И — издержки производства на единицу продукции;  $\Phi$  — фондоотдача;  $P_T$  — рентабельность товара;  $\Pi$  — производительность труда.

Для расчета критерия финансового положение предприятия используем формулу:

$$\Phi_{\Pi} = 0.29 K_A + 0.20 K_{\Pi} + 0.36 K_{\Pi} + 0.15 K_{O}, \tag{3}$$

где  $K_A$  – коэффициент автономии предприятия;  $K_\Pi$  – коэффициент платежеспособности предприятия;  $K_{\Omega}$  – коэффициент ликвидности предприятия;  $K_O$  – коэффициент оборачиваемости оборотных средств.

Расчет критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара может быть представлен в следующем виде:

$$\Im_C = 0.37P_{II} + 0.29K_3 + 0.21K_M + 0.14K_P, \tag{4}$$

где  $P_{\Pi}$  — рентабельность продаж;  $K_3$  - коэффициент затоваренности готовой продукцией;  $K_M$  — коэффициент загрузки производственных мощностей;  $K_P$  — коэффициент эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта.

Расчет критерия конкурентоспособности товара проводится по формуле:

$$K_T = \frac{K}{II},\tag{5}$$

где K – коэффициент качества товара; U – цена товара.

В качестве примера применения подхода, основанного на теории эффективной конкуренции, рассмотрим деятельность предприятия ООО «ЛИСТ», используя данные бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс (форма № 1) и отчёт о прибылях и убытках (форма № 2)), а так же некоторые данные статистической отчетности и маркетингового исследования предприятия.

На первом этапе определяем четыре группы экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия и конкурентоспособность товара (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели деятельности предприятия ООО «ЛИСТ»

Наименование показа-	Правило расчета		Значение	
теля	1 1	2012 г.	2013 г.	
Показатели, характе	ризующие эффективность производственної	й деятелы	ности	
Издержки производства на единицу продукции, руб. ( $U_{np}$ )	<b>РРИЗУЮЩИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ</b>	0,9	1,0	
Фондоотдача, тыс. руб. (Ф)	$K_{\phi}=rac{B}{\overline{O_{\Pi \phi}}}=rac{\phi .2 \ c.2110}{0.5  imes \phi .1 \ c.1150}$ , $B$ - выручка от реализации; $\overline{O_{\Pi \phi}}$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов.	4,9	5,5	
Рентабельность товара, %. $(P_E)$	$K_{pm}=rac{\Pi Y}{C_{\Pi\Pi}}=rac{\phi.2\ c.2200}{\phi.2\ c.2120\ +2210\ +2220} imes 100\ \%$ $\Pi Y$ - чистая прибыль; $C_{\Pi\Pi}$ - полная себестоимость продукции.	11,2	9,1	
Производительность труда, млн. руб./ чел. (П)	$\Pi = \frac{B}{\overline{\mathit{4P}}} = \frac{\phi . 2 \ c.2110}{(\phi . \mbox{$N\!D$$$\Pi} \ - 4) \ \mbox{$\mathit{4CP}$}}  ,$ $\overline{\mathit{4P}}  - \text{ среднесписочная численность работников.}$	8,5	8,9	
Показатели, ха	арактеризующие финансовое состояния пред	приятия		
Коэффициент автономии $(K_A)$	$K_{ae}=rac{CK}{C_{u\phi}}=rac{\phi.1\ c.1300}{\phi.1\ c.1700}$ $CK$ - собственные капитал; $C_{u\phi}$ - общая сумма источников финансирования.	0,2	0,2	
Коэффициент платёжеспособности $(K_{\Pi})$	$K_{ns} = \frac{CK}{O\delta_c} = \frac{\phi \cdot 1c \cdot 1100 + 1200}{\phi \cdot 1 \cdot c \cdot 1400 + 1500 + 1450 - 1530}$ , Обс - общие обязательства.	1,2	1,2	
Коэффициент абсолютной ликвидности $(K_{J})$	$O6_c$ - общие обязательства. $K_{aa} = \frac{A_1}{\Pi_1} = \frac{\phi.1\ c.1240\ + c.1250}{\phi.1.\ c.1510\ + c.1520\ + c.1550},$ $A_1$ - денежные средства и быстрореализуемые ценные бумаги; $\Pi_1$ - краткосрочные обязательства.	0,04	0,2	
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств $(K_O)$	$K_{ooa} = \frac{B}{\overline{O \delta C}_{oc}} = \frac{\phi . 2 \ c . 2110}{\phi . 1 \ c . 1200}$ , $\overline{O \delta C}_{oc}$ - среднегодовой остаток оборотных средств.	1,4	1,4	
Показатели, характеризующие эффективность продаж продукции				
Рентабельность продаж, %. $(P_{\mathit{\PiP}})$	$P_{IIP} = \frac{IIY}{B} = \frac{\phi .2 c.2200}{\phi .2 c.2110} *100 \%$	10,0	8,4	
Коэффициент затоваренности готовой продукцией $(K_3)$	$K_{_{329}}=rac{V_{_{H\Pi P}}}{V_{_{\Pi P}}}=rac{\varPhi .N\!\!\!_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{_{$	0,02	0,03	

Продолжение таблицы 1

Коэффициент загрузки производственных мощностей $(K_M)$	$K_{_{M}}=rac{B}{M_{_{np}}}=rac{\phi.2\ c.2110}{\phi.2\ c.2120},$ $M_{np}$ - производственная мощность.	1,2	1,2
Коэффициент эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта $(K_P)$	$3_p$ - затраты на рекламу и стимулирование сбыта; П - прирост прибыли от реализации.	0,2	0,8
Показатели, характеризующие конкурентоспособность товара			
Качество товара (К)	Комплексный метод оценки. Данные взяты из маркетингового исследова-	6,0	6,0
Цена товара (Ц)	ния	4,6	5,1

Источник: Составлено авторами

На втором этапе рассчитываем критерии оценки деятельности предприятия по формулам (2)-(4):

$$\begin{split} & \Im_{\Pi 2012} = 0,31 \times 0,9 + 0,19 \times 4,9 + 0,40 \times 11,2 + 0,10 \times 8,5 = 6,5; \\ & \Im_{\Pi 2013} = 0,31 \times 1,0 + 0,19 \times 5,5 + 0,40 \times 9,1 + 0,10 \times 8,9 = 5,9; \\ & \Phi_{\Pi \ 2012} = 0,29 \times 0,2 + 0,20 \times 1,2 + 0,36 \times 0,04 + 0,15 \times 1,4 = 0,5; \\ & \Phi_{\Pi \ 2013} = 0,29 \times 0,2 + 0,20 \times 1,2 + 0,36 \times 0,2 + 0,15 \times 1,4 = 0,6; \\ & \Im_{C2012} = 0,37 \times 10,0 + 0,29 \times 0,02 + 0,21 \times 1,2 + 0,14 \times 0,2 = 4,0; \\ & \Im_{C2013} = 0,37 \times 8,4 + 0,29 \times 0,03 + 0,21 \times 1,2 + 0,14 \times 0,8 = 3,5. \end{split}$$

Для расчета критерия конкурентоспособности товара используем данные маркетингового исследования, проведенного с целью определения уровня качества и цены продукции в сравнении с конкурентами (табл. 2).

Таблица 2 – Качество и цены на продукцию предприятий

Наименование фактора	Производитель	2012	2013
	ООО «ЛИСТ»	6,0	6,0
Качество товара	Предприятие №1	6,0	7,0
	Предприятие №2	6,0	6,0
	Предприятие №3	6,0	7,0
	Предприятие №4	4,0	5,0
	Предприятие №5	5,0	6,0
	Предприятие №6	3,0	4,0
	«ЛИСТ»	4,6	5,1
Цена товара	Предприятие №1	4,6	5,1
	Предприятие №2	4,6	5,1
	Предприятие №3	4,6	5,1
	Предприятие №4	4,6	5,1
	Предприятие №5	4,6	5,1
	Предприятие №6	4,6	5,1

Источник: Составлено авторами

Как видно из таблицы 2, в течение рассматриваемого периода цена товара у всех производителей возрастала одинаковыми темпами, но тенденция изменения качества товара у всех производителей является разной. Так, сохранение данного показателя у предприятия «ЛИСТ» на одном и том же уровне свидетельствует о том, что производственная сфера развивалась недостаточно эффективно, средства не вкладывались в развитие технологического базиса и улучшение техники. Сохранение данной тенденции при росте цены на продукцию может привести к еще большему уменьшению конкурентоспособности товара, и соответственно предприятия в целом.

Рассчитаем критерий конкурентоспособности товара по формуле (5):

$$K_{T2012} = \frac{6.0}{4.6} = 1.3; K_{T2013} = \frac{6.0}{5.1} = 1.1.$$

На третьем этапе выполняем расчет интегрального коэффициента конкурентоспособности предприятия по формуле (1):

$$K\Pi_{K\Pi 2012} = 0.15 \times 6.5 + 0.29 \times 0.5 + 0.23 \times 4.0 + 0.33 \times 1.3 = 2.5;$$
  
 $K\Pi_{K\Pi 2013} = 0.15 \times 5.9 + 0.29 \times 0.6 + 0.23 \times 3.5 + 0.33 \times 1.1 = 2.2.$ 

Сравним оценки полученных результатов (табл. 3).

Таблица 3 – Динамика критериев деятельности предприятия ООО «ЛИСТ»

Наименование показателя	Значение показа- теля		Изменение
	2012	2013	+/-
Коэффициент конкурентоспособности	2,5	2,2	-0,3
Критерий эффективности производственной деятельности	6,5	5,9	-0,6
Критерий финансового состояния	0,5	0,6	+0,1
Критерий эффективности реализации сбыта	4,0	3,5	-0,5
Критерий конкурентоспособности товара	1,3	1,1	0,2

Источник: Составлено авторами по данным отчетности

Как видно из таблицы 3, в рассматриваемом периоде произошло снижение конкурентоспособности обследуемого предприятия на 0,3. Более всего на отклонение повлияло снижение эффективности производственной деятельности на 0,6 в результате использования устаревшего оборудования.

Следствием снижения конкурентоспособности предприятия явилось снижение спроса на продукцию со всеми вытекающими результатами:

- снижение рентабельности товара (на 2,1%);
- повышение издержек на единицу продукции (на 0,1 руб.);
- резкое снижение рентабельности продаж (на 1,6%);
- рост коэффициента затоваривания продукции (на 0,01).

Сравнительный анализ показателей конкурентоспособности предприятия и предприятий-конкурентов, полученные путем аналогичных расчетов, показывает, что предприятие «ЛИСТ» имеет наименьшие значения критериев конкурентоспособности среди ведущих производителей отрасли (табл. 4).

Таблица 4 – Критерии оценки деятельности предприятий

Наименование показателя	Значение показателя			
	«ЛИСТ»	«ТМК»	«ОМК»	
Коэффициент конкурентоспособности	2,2	3,2	2,8	
Критерий эффективности производственной деятельности	5,9	8,6	8,2	
Критерий финансового состояния	0,6	1,0	0,9	
Критерий эффективности реализации сбыта	3,5	5,2	4,9	
Критерий конкурентоспособности товара	1,1	1,5	1,3	

Источник: Составлено авторами

Наибольшее отклонение для предприятия «ЛИСТ» наблюдается по критерию эффективности производственной деятельности, что свидетельствует о необходимости модернизации производственного оборудования предприятия.

Отклонения по остальным критериям конкурентоспособности является следствием использования устаревшего оборудования, что снижает критерий конкурентоспособности товара и приводит к снижению спроса на него со всеми соответствующими негативными последствиями.

В качестве общей рекомендации решения проблемы конкурентоспособности следует определить реализацию инвестиционного проектирования в качестве инструмента эффективного вложения инвестиций, что способствует приросту доходности капитала и повышению конкурентоспособности предприятия.

Анализируя результаты расчётов, можно сказать, что данный алгоритм моделирования пригоден для оценки степени конкурентоспособности предприятия за предыдущий период его деятельности, поскольку результат основан на данных бухгалтерской отчетности, составленной по данным ретроспективной информации. Данная процедура анализа, однако, является необходимой, так как мониторинг состояния предприятия обеспечивает принятие превентивных мер с целью укрепления его положения в данном секторе рынка.

Рассуждая с этих позиций, мы полагаем, что данная модель (1) может применяться для прогнозирования конкурентоспособности с последующим выбором приемлемого варианта прогноза с целью разработки плана деятельности предприятия, как на оперативном, так и на стратегическом уровне.

Разработка вариантов развития предприятия с целью сохранения конкурентоспособности возможна путем сочетания сценарного подхода и представленной выше модели (1). Заметим, что в данном случае в качестве исходной информации используются вероятностные характеристики показателей, включенных в модель.

Использование вероятностных характеристик показателей является необходимым условием моделирования, поскольку при такой постановке возможны расчеты большого количества сценариев.

### Список использованной литературы

- 1. Друкер, П. Эффективное управление предприятием. / П. Друкер. М. : ИД «Вильямс», 2008. 224 с.
- 2. Мазилкина, Е.И. Основы управления конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. М. : Прогресс, 2012.-187 с.
- 3. Мухина, Д.В. Экономические и методические основы повышения конкурентоспособности хлебопекарных предприятий (на примере Приморского края) : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Д.В. Мухина. Уссурийск, 2005. 42 с.
- 4. Серова, Е.Г. Конкурентоспособность промышленных предприятий потребительской кооперации и методика ее оценки: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.Г. Серова. Москва, 2004. 42 с.
- 5. Сорокина, И.Э. Методы оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. / И.Э. Сорокина М.: Маркетинг в России и за рубежом, 2009. №4.
- 6. Чепурной, И.П. Конкурентоспособность продовольственных товаров / И.П. Чепурной. М.: ИКЦ «Маркетинг», 2002. 120 с.