

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»



ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ



Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства

МОНОГРАФИЯ

Серия: научные исследования кафедры «Экономика и финансы»

Серия основана в 2015 году в честь 95-летия
Финансового университета при Правительстве РФ

УДК 338.2
ББК 65.05

Одобрено Ученым советом Челябинского филиала Финуниверситета

Рецензенты:

Лысенко Ю.В. д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Экономика организаций» Южно-Уральского государственного университета

Переверзев П.П. д.т.н., профессор кафедры «Математика и информатика» Челябинского филиала Финуниверситета

Современный финансовый механизм и инструментарий развития малого и среднего предпринимательства: монография / Челябинский филиал Финуниверситета. – Челябинск, 2015. – 230 с.

Авторы: Якушев А.А. (Гл.1), Бухтиярова Т.И. (Гл.2), Дубынина А.В. (Гл.2), Калмакова Н.А. (Гл.3), Согрина Н.С. (Гл. 4), Сумкин А.С. (Гл. 5), Хлестова К.С. (Гл. 6), Крутчанкова К.А. (Гл.7), Перевозова О.В. (Гл. 8).

Теоретические и практические вопросы, методические подходы к оценке устойчивого развития малого и среднего предпринимательства до настоящего времени являются малоисследованными, что определило цель научного исследования и спектр освещаемых в монографии вопросов.

В монографии выполнен анализ системы управления развитием малого и среднего предпринимательства и на его основе разработаны организационно-экономические модели управления развитием малого и среднего предпринимательства в условиях глобализации экономики региона.

Исследование направлено на определение основных блоков и функциональных аспектов формирования и реализации финансового механизма развития малого и среднего предпринимательства.

Методология монографии предусматривает разработку авторами основных положений и рекомендаций управления инновационным ростом малого и среднего предпринимательства.

Авторы определяют главные теоретические проблемы и практические аспекты повышения качества стратегического управления развитием малого и среднего предпринимательства, акцентируя внимание на вопросах финансового механизма обеспечения его развития и инструментарии принятия финансово-управленческих решений.

Материалы монографии могут быть использованы: научно-исследовательскими структурами при рассмотрении вопросов теории и методологии инновационно-активного малого и среднего предпринимательства; менеджерами и работниками малого и среднего предпринимательства для решения задач по обеспечению эффективности деятельности; специалистами органов государственной власти при рассмотрении проблем исследования эффективного управления малым и средним предпринимательством; в учебном процессе при подготовке аспирантов, магистрантов, студентов экономических и управленческих направлений обучения.

ББК 65.05

ISBN: 978-5-89879-235-0

© Финансовый университет при Правительстве РФ, Челябинский филиал, 2015

© Коллектив авторов, 2015

© Издательский центр «Фотохудожник», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Глава 1 Повышение конкурентоспособности предприятий малого и среднего предпринимательства: новая конфигурация системного управления.....	12
Глава 2 Меры государственного управленческого воздействия обеспечения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства.....	49
Глава 3 Воздействие финансово-экономического механизма на инновационную деятельность и управление промышленным предпринимательством.....	70
Глава 4 Налоговое администрирование малого и среднего предпринимательства в современных условиях хозяйствования.....	99
Глава 5 Организация и методика бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов малого бизнеса.....	122
Глава 6 Действующие методы оценки кредитоспособности предприятий	140
Глава 7 Механизмы стимулирования развития агропромышленного комплекса Курганской области.....	152
Глава 8 Формирование конкурентных преимуществ организаций на основе развития конкурентоспособности менеджеров.....	185
Заключение.....	198
Литература.....	204
Сведения об авторах.....	213
Приложения.....	216

ВВЕДЕНИЕ

Роль предпринимательства в современных условиях реализации социально-экономической политики возросла, что проявляется в изменении социально-экономических функций этой формы бизнеса. Крупные, малые и средние предприятия становятся неотъемлемым звеном в структуре общественного воспроизводственного процесса, обеспечивая успешное социально-экономическое развитие, рост эффективности производства.

Специалисты рассматривают малое и среднее предпринимательство в качестве целенаправленной предпринимательской деятельности, определяемой количественными и качественными критериями, осуществляемой в масштабах и системе хозяйственных связей, способствующих активному взаимодействию и реализации своего экономического потенциала.

В большинстве развитых стран предпринимательство составляет значительную долю в общей модели хозяйства. В структуре хозяйственного процесса, малое и среднее предпринимательство имеет значительное положение. Особый статус занимают предприятия, функционирующие в производстве, в промышленном секторе экономики.

Функциональные аспекты управления малыми и средними промышленными предприятиями кардинально отличаются от параметров управления на крупных промышленных предприятиях. Специфической чертой субъектов малого и среднего предпринимательства является более простая организационная структура, где одни и те же лица могут совмещать несколько должностей и функциональных обязанностей. В этих условиях становится актуальным рассмотрение специфики и характера экономического, финансового и организационного воздействия на деятельность малого и среднего промышленного предпринимательства на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях управления.

В России, кроме функций по ускорению экономического развития и поддержанию социальной стабильности в обществе, в предпринимательстве заключен значительный инновационный потенциал, реализация которого возможна при государственной поддержке, в том числе, при условии формирования соответствующей инновационной среды. Отметим, что переход экономики в новое качественное состояние увеличил значимость инновационной деятельности, развития наукоемких производств, что, в конечном счете, является важнейшим фактором выхода из экономического кризиса и обеспечения условий для экономического роста.

Реализация стратегии инновационного развития экономики безальтернативной в условиях глобализации предполагает соответствующие изменения в сложившейся системе управления в АПК и сельских территориях.

В России существенно возрастает роль инновационной активности во всех сферах народного хозяйства. Уровень инновационной активности предприятий промышленного производства в 2000-е годы составил от 9,3 до 10,6 %. В сфере услуг инновационные процессы определяют отрасль связи и деятельность, связанную с использованием вычислительной техники и

информационных технологий, показывающие более высокий в сравнении с промышленным производством, уровень инновационной активности – от 12 до 15%. Наибольшие значения индикатора инновационной активности характерны для высокотехнологических секторов (в 2009 году соответствующая величина достигла 29%): самый высокий уровень достигли производители аппаратуры для радио, телевидения и связи (36,3%) и летательных и космических аппаратов (33,6%). Следует отметить значение инновационной активности в производстве табачной продукции (40%).

Управление активизацией инновационных процессов предполагает качественные преобразования производственного потенциала при модернизации производства до устойчивого конкурентоспособного уровня. Особое место в решении современных модернизационных проблем занимает аграрный сектор, который, с одной стороны, наиболее остро испытывает последствия дисбалансов и неравенства экономических условий в развитии отраслей, а с другой – при проведении правильной аграрной политики может стать реальным фактором смягчения и преодоления социально-экономических проблем в России в целом.

Ряд теоретических, методологических и практических вопросов обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур определяют основными принципами государственного управленческого воздействия на процесс обеспечения конкурентоспособности: комплексность и системность развития предпринимательства в региональной и отраслевой среде.

Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью бизнеса определяет необходимую совокупность форм, методов, стимулов, инструментов и рычагов, обеспечивающих высокую результативность и рыночную привлекательность, повышение устойчивости функционирования и развития малой экономической системы.

Социально-экономические перспективы и изменения, связанные с деформацией рыночной инфраструктуры, санкционными мерами в отношении России, стимулированием и поддержкой конкурентных процессов отечественной экономики, созданием реальных и адаптированных механизмов финансовой, организационной, функциональной, процессной деформации хозяйственной системы в соответствии с реалиями сегодняшнего развития мировой экономики являются и рассматриваются государством в качестве приоритетных. Значительную роль в характерных условиях занимает малое и среднее предпринимательство, значение которого и перспективы развития во многих странах перспективно растут. Малый бизнес в экономиках стран, которые являются лидерами мировой экономики, в значительной мере поддерживает динамику экономического развития, параметры и состояние валового национального продукта, определяя ВВП в размере 35-45%, а в специфических сферах – до 75% – это результативность малого и среднего предпринимательства.

Алгоритм формирования региональной системы государственной поддержки предпринимательства включает следующие этапы: анализ и оценка

текущей экономической активности регионального бизнеса и его возможностей в условиях внешнеэкономической конкуренции; выработка государственными органами стратегических целей и задач для активизации регионального бизнеса; прогнозирование и выявление барьеров на пути развития экономической деятельности регионального бизнеса; формирование и реализация стратегии и комплекса мероприятий по преодолению барьеров (разработка плана и организация его выполнения) бизнеса; юридическое закрепление новых изменений в системе государственной поддержки предпринимательства.

Вторым направлением исследования развития предпринимательства в Челябинской области явился подход, который определен нормативными документами социально-экономического развития Челябинской области:

- мероприятия формирования и реализации организационно-экономического механизма повышения эффективности развития малого и среднего предпринимательства;

- мероприятия формирования и реализации организационно-экономического механизма повышения инновационной активности малого и среднего предпринимательства региона.

Действующие принципы организации предпринимательства и его развития на перспективу в Челябинской области предусматривают систематизацию факторов глобализации экономики (информационная среда, факторная среда) и на этой основе: определение направлений совершенствования управления малым и средним предпринимательством, уточнение функций регионального управления развитием малого и среднего предпринимательства. Проведенный анализ динамики и темпов развития малого и среднего предпринимательства по ряду признаков позволяет определить возможности использования программно-целевого метода в оценке резервов повышения эффективности производства бизнеса, сгруппировать факторы изменения результатов деятельности и определить прогнозные значения развития малого и среднего предпринимательства.

Внешняя и внутренняя среда предпринимательских структур является системой, со множеством взаимосвязанных и влияющих элементов. Так же для ее анализа должны учитываться технические, экономические, организационные, социальные и другие аспекты предпринимательской деятельности. В соответствии с системным подходом внешнюю и внутреннюю предпринимательскую среду можно рассматривать как упорядоченную совокупность элементов, обладающих сходными признаками и находящихся в определенном взаимодействии между собой и всей системой в целом. Данный подход к исследованию объекта позволяет формализовать процесс анализа, подготовки и обоснования путей решения выявленных проблем.

Взаимодействие экономики Челябинской области и экономики предпринимательства следует рассматривать двояко: во-первых, тенденции развития экономики области определяют векторы развития малого и среднего предпринимательства; во-вторых, тенденции развития малого и среднего

предпринимательства количественно и качественно влияют на темпы развития экономики области в целом.

Сектор малого и среднего предпринимательства отличается динамичностью, гибкостью, инновационной активностью, способностью к быстрой генерации новых производств и созданию новых рабочих мест.

Ключевые изменения в сфере налогового администрирования малого и среднего предпринимательства в 2014-2015 гг. и плановых 2016-2017 гг., анализ результатов камеральных и выездных налоговых проверок плательщиков за 2012-2014 гг. по России в целом и в разрезе отдельных федеральных округов определил особое значение мониторинга результатов налоговых проверок плательщиков в целях обоснованного и возможного пополнения бюджета Челябинской области.

Инновационная активность малого бизнеса приобретает особое значение. В Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года разработано два варианта ее реализации: инерционный и инновационный, предполагающий усиление инновационной компоненты. Реализация инновационного варианта предполагается именно за счет малого предпринимательства.

Сфера малого и среднего предпринимательства становится все более привлекательной для внедрения инноваций, поскольку данные хозяйствующие субъекты имеют неоспоримые преимущества при реализации инновационных процессов:

во-первых, эти предприятия наиболее приближены к поставщикам и потребителям рынка, оперативно приспосабливаются к их потребностям и могут оказывать услуги специфического характера (в сфере инжиниринга, промышленного дизайна и др.);

во-вторых, малые предприятия являются «стартовой площадкой» для создания крупных предприятий, при этом их «инновационность» является одним из важнейших условий эффективности их деятельности;

в-третьих, относительно низкий уровень затрат на создание малых и средних инновационных предприятий снижает порог их вхождения на рынок; в-четвертых, создает возможность участия в этом бизнесе высококвалифицированных специалистов, намеренных осуществлять коммерциализацию результатов научных исследований и др.

Новые возможности для развития предпринимательства определяет реализация системы предпосылок абсолютно нового содержания системы управления инновационным ростом, поскольку действующая организационно-экономическая модель управления развитием предпринимательства Челябинской области в полной мере не учитывает его инновационную активность и особенности развития в условиях политики глобализации. Это проявляется в диспропорциях организационно-экономической деятельности институтов государственной власти и самостоятельных хозяйствующих субъектов (разбалансировать интересов и реализация управленческих решений разных уровней управления).

В связи с изменением характера внешнеторговых отношений представляется необходимым повысить защищенность отечественных предприятий на мировых рынках, подняв поддержку предприятий-экспортеров на качественно новый уровень. Процессы экономической глобализации и интеграции предпринимательства в мировой рынок рассматриваются в настоящее время как неотъемлемые атрибуты развития цивилизации, интенсивность, темпы и уровень которых находятся в определенной зависимости от развитости промышленности, наличия в стране собственных и привлеченных инновационных технологий.

Таким образом, настоятельная необходимость научного осмысления путей модернизации актуализирует поиск отдельных мероприятий и механизма ее наиболее эффективной интеграции в новые глобализирующиеся рынки.

Процесс международной интеграции является ступенью международного разделения труда и развития глубоких и устойчивых взаимосвязей субъектов предпринимательства. В ходе такой интеграции предприятиями развивается научно-техническое сотрудничество, международная торговля, происходит миграция рабочей силы, производственных ресурсов и капитала.

Предлагаемый механизм интеграции предприятий региона в цельное экономическое пространство предполагает: с одной стороны, наличие управляющих воздействий на сферу бизнеса (кадровая политика, внедрение систем качества, финансовая поддержка технического перевооружения и инновационного развития и т.д.), с другой стороны - государственную политику по активизации инновационных процессов, направленных на создание экспорто-ориентированной продукции, а также создание инженерно-транспортной инфраструктуры в регионе (строительство дорог, развитие энергетических мощностей, сетей водо- и газоснабжения).

Повышение эффективности деятельности обеспечивает устойчивое финансовое состояние, с другой стороны, устойчивое финансовое состояние определяет возможным повышение эффективности деятельности.

Значение доходности настолько велико при определении эффективности функционирования предприятия, его способности обеспечивать прибыль, что определение ее величины является одной из ключевых проблем финансового анализа. Изучение рентабельности в качестве обобщающего показателя позволило авторам монографии определить влияние на данный показатель случайных (неслучайных) факторов, с помощью которых оценивается количественная и качественная стороны деятельности предприятия.

На основе факторного анализа в данном исследовании изучена динамика рентабельности проданных товаров, работ, услуг малых и средних предприятий за пятилетний период и определены причины, факторы ее изменения.

Характеристикой финансового состояния экономического субъекта, отражающей его способность принимать на себя кредитные обязательства, а именно способность обеспечить возврат суммы кредита в определенный срок при условии выплаты вознаграждения за его использование является кредитоспособность.

Для оптимизации кредитной деятельности банкам необходимо найти соотношение между допустимой степенью риска и доходностью кредитных операций, что предполагает необходимость учета и анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на кредитоспособность посредством разработки и использования собственных систем оценки кредитных заявок.

В практике банковской деятельности существуют рейтинговые и не рейтинговые методы определения кредитоспособности.

Финансовые показатели при анализе финансового состояния заемщика должны рассматриваться в контексте комплексной оценки в увязке с каждой конкретной ситуацией. Даже если у клиента на момент рассмотрения кредитной заявки финансовые показатели соответствуют установленным банком нормативам, нельзя забывать о том, что риск невозврата кредита все равно остается, поскольку его в принципе невозможно полностью устранить.

Именно поэтому современный этап развития экономики и, в частности, денежно-кредитной системы России определяет необходимость решения вопроса о повышении реалистичности (адекватности) предоставляемых для оценки кредитоспособности финансовых и нефинансовых показателей.

На данный момент в банковской практике не выделяется единая стандартизированная система оценки кредитоспособности. В разных странах кредитными организациями используются совершенно различные показатели оценки кредитоспособности заемщика. Подобное многообразие подходов можно объяснить разной степенью доверия к качественным и количественным методам оценивания способности погасить обязательства, а также индивидуальными особенностями и сложившейся исторически практикой кредитования.

Существующие подходы к оценке финансового состояния заемщиков содержат значительное количество коэффициентов, при этом отсутствуют коэффициенты, характеризующие платежеспособность заемщиков. Многочисленность коэффициентов нарушает принцип обзримости, а отсутствие нормативного коэффициента текущей платежеспособности – объективность в оценке финансовой устойчивости и кредитоспособности заемщиков.

Общий недостаток, характерный для существующих методик оценки кредитоспособности заемщика, связан с характерной особенностью ведения бизнеса в России, непрозрачности финансовой деятельности предприятия. Эти особенности непосредственно сказываются на качестве банковской оценки кредитоспособности – искаженные данные «на входе» при использовании традиционных методов неизбежно дают искаженные результаты «на выходе».

В целом органы власти постепенно осваивают общепринятые в мировой практике подходы к поддержке развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Развитие системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства особенно актуально в новых экономических условиях, когда приоритет должен отдаваться косвенным мерам государственного регулирования и поддержки малого бизнеса.

Разработка организационно-экономической модели управления развитием малого и среднего предпринимательства в условиях современной социально-экономической политики развития Челябинской области возможна на основе решения следующих задач:

- определение факторов, влияющих на эффективность управления развитием малого и среднего предпринимательства, в контексте необходимости совершенствования инструментария и механизмов государственного регулирования развития малого и среднего предпринимательства;
- разработка методических рекомендаций государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства с использованием институционального, инновационно-ориентированного подхода;
- разработка организационно - экономической модели управления развитием малого и среднего предпринимательства, ориентированной на совершенствование принципов, методов, средств, форм и процессов государственной поддержки в современных условиях хозяйствования;
- определение роли и значения инновационного развития малого и среднего предпринимательства для экономики, выявления на основе системного подхода ключевых методологических положений организационно – экономической модели управления инновационным развитием малого и среднего предпринимательства, применение которых позволит совершенствовать систему управления в условиях политики глобализации экономического развития;
- систематизация существующих методик оценки эффективности государственной поддержки развития инновационного процесса и разработки методики оценки инновационной активности малого и среднего предпринимательства на основе экономико-математического моделирования.

Результаты, полученные в ходе выполнения исследования, вносят определенный вклад в теорию и методологию формирования и механизма реализации концепции развития малого и среднего предпринимательства Челябинской области.

В основу исследования поставленных проблем и решений, обусловленных ими задач, положены *общенаучные методы* познания экономических явлений и процессов: системный, функциональный, структурный, институциональный.

В процессе анализа факторов и перспективных целей формирования и развития предпринимательства в экономике региона использованы методы статистического анализа.

В процессе обоснования стратегических и оперативных инструментов регулирования процесса инфраструктурного обеспечения предпринимательства с точки зрения устойчивого роста региональной экономической системы использованы методы факторного анализа, стратегического планирования и прогнозирования.

В качестве специальных инструментов в работе использованы методы экономико-математического моделирования, метод анализа иерархий.

Общей методологической базой решения поставленных в проекте задач является системный подход и его основная компонента – системный анализ.

В процессе обоснования основных положений и выводов использовались базовые инструменты методов: многомерной статистики, экономико-математического моделирования, графический, индексный, аналитических группировок, сравнительного анализа, вариантных расчетов и др.

Информационную базу исследования составили данные Федеральной государственной службы статистики, Территориальной службы государственной статистики по Челябинской области, Федеральной налоговой службы РФ и Челябинской области, Министерства экономического развития Челябинской области, Территориального Управления Банка России по Челябинской области.

Разработка различных механизмов, обеспечивающих устойчивое развитие предприятий, позволяющих адаптировать их функционирование к изменяющимся условиям ведения бизнеса, обеспечить бесперебойную работу предприятий, производство широкого ассортимента высококачественной продукции, пользующиеся спросом у потребителей объективно необходима.

Решение этих задач требует, в свою очередь, повышения уровня научно-теоретического обоснования новых мер стимулирования развития предпринимательства.

ГЛАВА 1 ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: НОВАЯ КОНФИГУРАЦИЯ СИСТЕМНОГО УПРАВЛЕНИЯ ¹

Аннотация: В исследовании определены тенденции развития малого и среднего предпринимательства, что определило круг проблем формирования его экономического потенциала наряду с общеэкономическими проблемами. Наличие общеэкономических проблем формирования потенциала малого и среднего предпринимательства позволили обосновать и систематизировать причинно – следственные зависимости управления на основе совокупности разработанных в исследовании принципов.

По результатам исследований определена необходимость формирования общегосударственной системы стратегического управления развитием малого и среднего предпринимательства с учетом успешности реализации экономического потенциала малого и среднего предпринимательства.

На основе структурного алгоритма (до настоящего времени отсутствовал) сформирована универсальная организационно-экономическая модель управления развитием малого и среднего предпринимательства в условиях ВТО для любой региональной предпринимательской среды.

Разработка комплексной системы показателей устойчивого функционирования и развития малого и среднего предпринимательства на основе стратегических ориентиров и территориальных подсистем (инновационной, экономической, социальной, развития человеческого потенциала, инфраструктуры, окружающей среды и ресурсов) сопряжена с необходимостью оценки его конкурентоспособности (формирование регионального стандарта конкурентоспособности).

Растущая конкурентоспособность предпринимательских структур в регионе определяют необходимость повышения гибкости и скорости управления, что может быть достигнуто в результате применения математических моделей и компьютерных информационных систем поддержки принятия управленческих решений. Использование методов математического моделирования можно считать важным конкурентным преимуществом предприятий малого и среднего предпринимательства.

В современных условиях малые и средние предприятия в определенной мере воздействуют на уровень экономического потенциала страны и регионов, являются наиболее массовой формой деловой жизни и служат инструментом обеспечения социально-экономической стабильности в стране.

Малое и среднее предпринимательство России обеспечивает 16,5 процентов ВВП, в нем занято 25 процентов трудоспособного населения. К 2030 году предполагается довести количество субъектов малого и среднего

¹Глава подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2014 года.

предпринимательства до 7,7 млн., которые смогут обеспечить до 40 процентов ВВП [7].

По состоянию на первое января 2013г. на территории Челябинской области действовало 360 средних и 38,6 тыс. микро- и малых предприятий [2]. Развитие данного сектора определено в качестве «точки роста» экономики Челябинской области [7].

Увеличение количества предприятий малого и среднего предпринимательства и уровня их сложности, разнообразие выполняемых ими операций определяют совершенствование организационно-функционального управления его развитием как наиболее важным для реализации социально-экономического потенциала Челябинской области.

Для Челябинской области характерна устойчивая динамично развивающаяся структура малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности (рис. 1), что обеспечивает реализацию возможностей конкурентоспособности [7].



Рисунок 1 – Распределение малых и средних предприятий Челябинской области по видам экономической деятельности

Определяющим в научном подходе к выбору направлений совершенствования системы управления развитием малого и среднего предпринимательства является системный подход и его основная компонента – системный анализ, что позволяет выработать стратегию развития малого и среднего предпринимательства, обосновать планы и управленческие решения, осуществлять контроль их выполнения, выявлять резервы повышения эффективности деятельности.

Целесообразность совершенствования методологических принципов механизма организации предпринимательской деятельности в современных условиях определяется ролью данного института в экономическом развитии. Настоятельная необходимость определения направлений модернизации экономики актуализирует поиск мероприятий и механизмов наиболее эффективной деятельности субъектов экономических отношений в условиях глобализации [17, с. 194-205].

Развитие теоретико-методологических положений и разработка научно – методических рекомендаций по определению экономических технологий

формирования и использования организационно – экономического механизма обеспечения конкурентоспособности региона на основе устойчивого развития малого и среднего предпринимательства требует решения следующих задач [12]:

- провести содержательный анализ экономической категории «устойчивое развитие малого и среднего предпринимательства» и дополнить систему показателей его региональной оценки;

- выработать эффективный организационно-экономический механизм управления развитием малого и среднего предпринимательства в регионе и экономические технологии, обеспечивающие его реализацию;

- выявить ключевые методологические положения формирования и реализации организационно-экономической модели управления инновационным развитием малого и среднего предпринимательства, позволяющей повысить конкурентоспособность региона;

- определить факторы, влияющие на эффективность управления устойчивым развитием малого и среднего предпринимательства (на примере Челябинской области), в контексте необходимости совершенствования экономического обеспечения стабильного конкурентоспособного производства, инструментария и механизмов государственного регулирования в условиях глобализации;

- систематизировать существующие принципы, методы, средства, формы и процессы государственной поддержки для формирования методики оценки эффективности развития инновационного процесса (разработка правил классификации предприятий малого и среднего предпринимательства по уровню их инновационной активности на основе применения экономико-математического моделирования);

- разработать методические рекомендации развития государственной поддержки инновационного развития малого и среднего предпринимательства с использованием институционального, инновационно-ориентированного подходов.

- обосновать эффективность вариантов реализации научно-практических методик оценки экономических технологий формирования и использования организационно – экономической модели управления развитием малого и среднего предпринимательства.

Исследование тенденций развития малого и среднего предпринимательства определило круг проблем формирования его экономического потенциала наряду с общеэкономическими проблемами (рис. 2).



Рисунок 2 – Проблемы развития малого и среднего предпринимательства Челябинской области

Экономический потенциал Челябинской области на основе авторского подхода представлен в виде структуры элементов – потенциалов: инновационный; структурный; инвестиционный; финансовый; территориальный.

К общеэкономическим проблемам формирования потенциала малого и среднего предпринимательства с авторской точки зрения относятся его недостаточная активность инновационного развития, недостаточная сбалансированность развития его структурных элементов экономического потенциала и недостаточный уровень территориальной сбалансированности его развития (рис. 2).

Специфика выделенных структурных элементов экономического потенциала развития малого и среднего предпринимательства определяется содержанием и результатом политики его поддержки на всех уровнях управления.

Анализ совокупности функций, реализуемых данным институтом экономических отношений и особенностей их проявления, позволяет дополнить существующие принципы предпринимательства (рис.3).

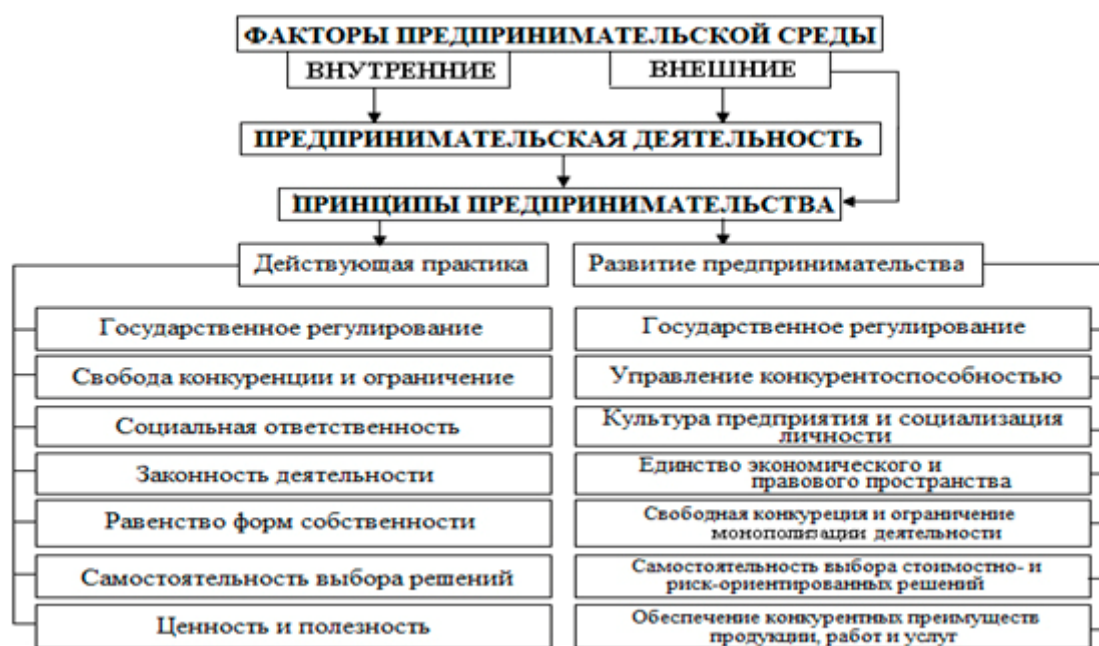


Рисунок 3 - Основные принципы развития предпринимательства и обеспечения его эффективности

Представляемая совокупность принципов, вытекая из предмета исследования, опирается на эволюционное развитие самого предпринимательства, уточняется по содержанию и учитывает развитие конкурентоспособности отечественного МСП в условиях ВТО. Так, развитие конкуренции определяет необходимость управления ею и принцип «свобода

конкуренции и ограничение» определен в качестве нового принципа - «управление конкурентоспособностью» (рис. 3).

Социальная ответственность в современных условиях обусловлена соответствующей культурой организации и управления предприятием в целом, а также мотивацией деятельности отдельной личности. Именно поэтому принцип «социальная ответственность» трансформирован в принцип «культура предприятия и социализация личности». Действующий правовой порядок деятельности расширен не только за счет правового пространства, но и включает прямую и обратную связь данного пространства с экономической сферой (принцип «единство экономического и правового пространства») (рис. 3).

Равенство форм собственности предусматривает ограничение деятельности, а свободная конкуренция расширяет предпринимательское поле, но предполагает наличие системы регулирования монополизации деятельности (принцип «свободная конкуренция и ограничение монополизации деятельности»).

Правомерным в этой связи является разработка и систематизация методологии причинно – следственных зависимостей управления на основе совокупности разработанных и, в отдельных случаях, дополненных автором принципов:

- *Принцип равновозможности* - предоставление равных возможностей субъектам малого и среднего предпринимательства в пределах правового поля;

- *Принципа адаптивности* - приспособление субъектов малого и среднего предпринимательства к изменяющимся условиям региональной экономики, формирование системы стимулов, способных создать для малого и среднего предпринимательства значительные конкурентные преимущества на рынке;

- *Принцип развития организационно-экономической системы* - совершенствование методов и показателей оценки эффективности предпринимательской деятельности в сфере малого и среднего предпринимательства. Автором предложены показатели: «предпринимательская уверенность», «оборот малых и средних предприятий в валовом региональном продукте», «экономическая целесообразность и обоснованность средств государственной поддержки развития малого и среднего предпринимательства».

- *Принцип непрерывности* – государственная поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется на любом уровне его развития в целях активизации предпринимательской деятельности, по необходимости регламентация программ государственной поддержки развития малого и среднего бизнеса на всех уровнях управления (федеральный, региональный, областной, муниципальный образования).

- *Принцип системности* – малое и среднее предпринимательство рассматривается как неотъемлемая часть региональной экономики в интересах эффективного социально-экономического развития Челябинской области в

целом.

Реализация *принципа ресурсного обеспечения, определения источников его формирования*, оценка эффективности инновационной активности малого и среднего предпринимательства и прогнозные развитие инновационного малого и среднего предпринимательства, по мнению автора, должна закрепляться за предлагаемым Департаментом развития малого и среднего предпринимательства.

– *Принцип управляемости* – достижение поставленных целей требует четко скоординированных действий по уменьшению отклонений от выбранного курса роста при переходе из одного состояния в качественно другое в МСП в разрезе видов экономической деятельности по отдельным субъектам малого и среднего предпринимательства.

– *Принцип дифференцированного подхода* – ресурсы, выделяемые на стимулирование, поддержку развития малого и среднего предпринимательства направляются в соответствии с особенностями и различными потребностями в отраслевые группы, эффективное функционирование и приоритетное развитие которых обеспечивает динамичный рост региональной экономики. Уточнение сумм государственной поддержки развития инновационного малого и среднего предпринимательства и их дальнейшее использование базируется, с авторской точки зрения, на применении методики оценки инновационной активности предприятия.

– Содержание *принципа необходимого разнообразия подходов к выбору показателей* сводится к следующему. В силу сложности и множественности деятельности МСП необходимо ввести индикативную методику определения отклонений от параметров инновационного роста и оценочные показатели для расчета суммы государственной поддержки.

– *Принцип информационной доступности и объективности* – постоянное, систематическое и оперативное информирование субъектов малого и среднего предпринимательства обо всех мерах, мероприятиях, инструментах и иных элементах системы стимулирования, поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. Реализуется предлагаемым автором навигатором инновационных процессов - Департаментом развития малого и среднего предпринимательства.

– *Принцип равноправного партнерства бизнеса и власти* предполагает активное сотрудничество органов государственной власти и предпринимательского сообщества Челябинской области в процессе развития МСП. Предлагаемому Департаменту развития малого и среднего предпринимательства необходимо на системной основе обеспечить информационную доступность к материалам заседаний Координационного общественного совета, в обязанности которого входит рассмотрение вопросов развития малого и среднего предпринимательства.

– *Принцип функциональной интеграции* – способ моделирования типовой ситуации, когда любое действие, операция, функция могут быть объединены в более сложные структуры в результате интегрированного процесса

взаимодействия принятия управленческих решений по активизации деятельности Департаментом поддержки малого и среднего предпринимательства и современными структурами информационных технологий.

– *Принцип минимальной существенной достаточности.* Количество компонентов системы, определяющих ее размер, связей системы с внешней средой должно быть минимальным, но достаточным для реализации поставленных целей Департаменту развития малого и среднего предпринимательства.

– *Принцип поддержки самоорганизации бизнеса* – содействие организации и успешному функционированию объединений предпринимателей, вовлечение их в решение актуальных проблем и задач малого и среднего предпринимательства, в создание и развитие инфраструктуры стимулирования развития малого и среднего предпринимательства.

– *Принцип открытости территорий и внешнеэкономических связей* – создание благоприятных условий для привлечения в Челябинскую область инвестиционных ресурсов, инновационных разработок, квалифицированных специалистов, осуществляющих активное проникновение в другие субъекты Российской Федерации и на зарубежные рынки.

Управление малым и средним предпринимательством на уровне государства (региона) требует осмысления и совершенствования методологии управления (формирование новых институтов и разработка новых методов, моделей и инструментов управления) и наличие специальной системы стимулирования инновационной деятельности.

Устойчивое развитие малого предпринимательства – это развитие совокупности социально-экономических объектов региона, в целях обеспечения положительной динамики качественных и количественных параметров деятельности данной системы, на условиях рационального использования экономического потенциала при воздействии факторов внешней и внутренней среды и процесса институционального взаимодействия факторов, связей и отношений.

Реализация системы развития малого и среднего предпринимательства требует комплексного подхода, обеспечивающего одновременную координацию действий всех заинтересованных сторон: органов государственной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований, субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства, общества.

В Челябинской области взаимодействие бизнеса и власти представляется в различных формах и видах поддержки, которые предусмотрены в Программе развития малого и среднего предпринимательства в Челябинской области, инициированы самим бизнес – сообществом, проходят обязательную общественную экспертизу.

В области действует общественный координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства, одной из целей которого является привлечение предпринимателей к выработке и реализации государственной политики в области развития бизнеса, развитию муниципальных микрофинансовых организаций (выдача займов до 1 млн. рублей под льготный процент).

В Челябинской области сформирована и динамично развивается инфраструктура поддержки предпринимательства, которая включает в себя более 240 различных объектов: общественные объединения, координационные органы, Фонды поддержки предпринимательства, информационно-консультационные центры на региональном и муниципальном уровнях.

Формой поддержки малого и среднего предпринимательства, способной нивелировать большинство проблем и минимизировать их в дальнейшем выступает комплексная поддержка (рис. 4).

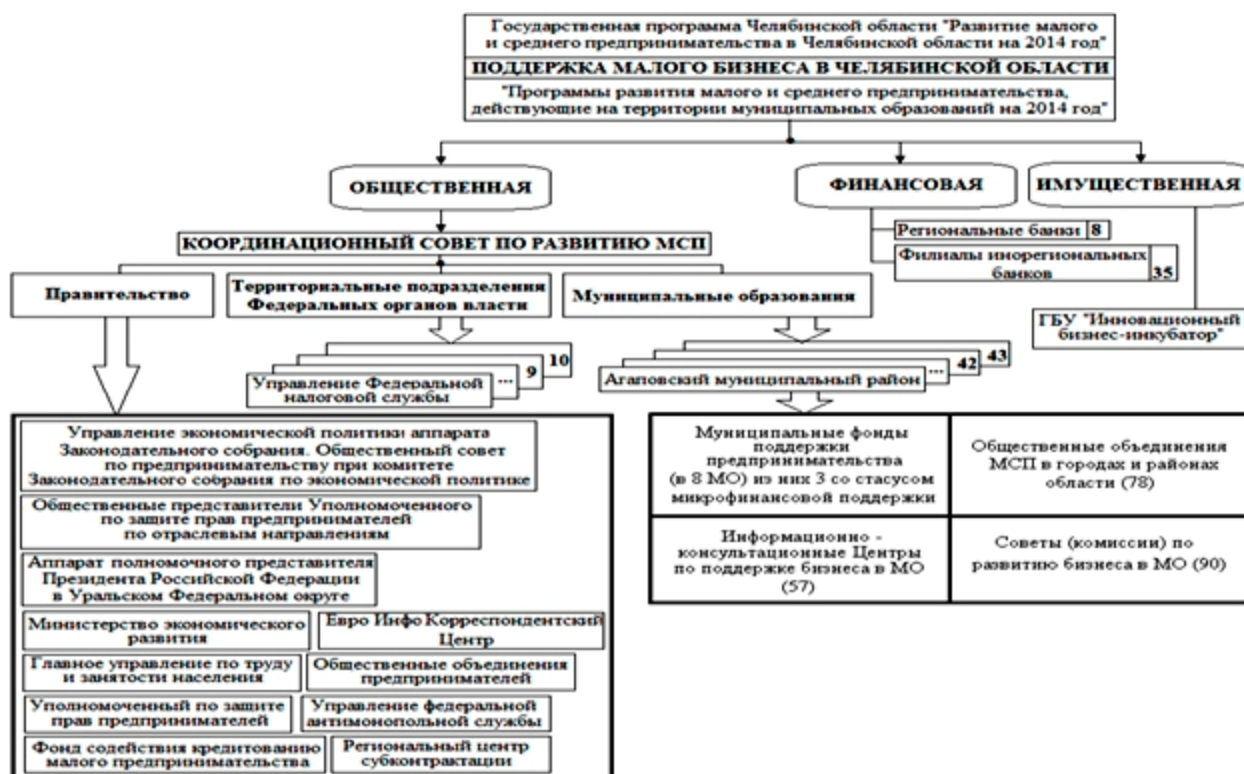


Рисунок 4 – Инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства в Челябинской области

Координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства осуществляет свою деятельность на уровне структур Правительства, территориальных подразделений федеральных органов власти (10 единиц), подразделений муниципальных образований (43 единицы). Финансовую и имущественную поддержку реализуют 8 региональных банков, 35 филиалов инорегиональных банков, инновационный бизнес-инкубатор [8].

Следует отметить, что несмотря на наличие развернутой инфраструктуры поддержки, в Челябинской области отсутствует адаптированный к условиям и

целям экономической политики организационно-экономический механизм интеграции региональной экономики и отдельных предприятий в глобальное мировое экономическое пространство, не классифицированы национальные интересы, не определены интересы территорий, не учтена специфика и сложившиеся структурные перекосы в экономике РФ и отдельных ее регионов, что требует организацию системного контроля хода реализации программных документов поддержки развития малого и среднего предпринимательства (рис. 5).



Рисунок 5 – Структурная схема реализации нормативно-правовых актов поддержки малого и среднего предпринимательства

По результатам исследования выделены основные причины ограниченной деятельности малого и среднего предпринимательства Челябинской области: недостаточный спрос на продукцию на внутреннем рынке (изменение от 77 процентов опрошенных в 2009 году процентов до 48 процентов в 2013 году). Конкурирующий импорт в качестве фактора снижения деловой активности отмечают 12 процентов опрошенных. На долю проблем, связанных с налогообложением приходится от 54 процентов опрошенных в 2009 года до 66 процентов в 2013 году. Самым большим влиянием обладает фактор «неопределенность экономической ситуации» (77 процентов опрошенных в 2009 году и 59 процентов в 2013 году) [2].

В качестве инструментов преодоления ограничений деятельности малого и среднего предпринимательства в его развитии предлагается повысить качество управления малым и средним предпринимательством на основе методологии формирования инновационно-ориентированной модели, что соответствует общегосударственной политике формирования высоко конкурентной национальной экономики.

Сектор малого и среднего предпринимательства отличается динамичностью, гибкостью, инновационной активностью, способностью к быстрой генерации новых производств и созданию новых рабочих мест. Новые возможности для развития малого и среднего предпринимательства определяет реализация организационно-экономических моделей формирования

предпосылок абсолютно нового содержания системы управления не только процессом инновационных изменений, но и инновационным ростом.

По результатам анализа системы мероприятий государственных программ поддержки МСП разработана административная схема управления устойчивым развитием малого и среднего предпринимательства Челябинской области (рис. 6).



Рисунок 6 – Административная схема управления развитием малого и среднего предпринимательства

Проведенный сравнительный анализ целей государственной политики развития малого и среднего предпринимательства на федеральном и региональном уровнях позволяет сделать вывод, что формулировки целеполагания регионального уровня соответствуют общенациональным. Однако необходимо отметить, что в целях формирования благоприятной среды для предпринимательства в экономике Челябинской области автор определяет меры воздействия – государственные инвестиции и государственно-частное

партнерство, основанные на особенностях внешних и внутренних факторов Челябинской области.

Основными принципами государственного управленческого воздействия на малое и среднее предпринимательство выступают [13]:

- принцип комплексности (разработка, реализация и корректировка стратегии управления региональными и отраслевыми приоритетами развития малого и среднего предпринимательства);

- принцип системности (достижение целей управления региональными и отраслевыми приоритетами развития малого и среднего предпринимательства).

Анализ форм воздействия в реализации модели государственного управления развитием малого и среднего предпринимательства (табл. 1) позволил автору по результатам исследования определить проблему не только закрепления полномочий, а в большей мере проблему их реализации.

Таблица 1 – Основные полномочия органов государственной власти Челябинской области по развитию МСП

Наименование полномочия	ЗС*	Пр*	Уп*
Принятие законов и иных нормативно-правовых актов по вопросам развития МСП	+	+	-
Разработка и реализация областных целевых и межмуниципальных программ развития МСП	+	+	+
Разработка и реализация областных целевых и межмуниципальных программ развития МСП	-	+	+
Содействие деятельности некоммерческих организаций, выражающих интересы субъектов МСП, и структурных подразделений указанных организаций	-	+	+
Финансирование НИОКР по проблемам развития МСП	-	+	-
Содействие развитию межрегионального сотрудничества субъектов МСП	-	+	+
Поддержка муниципальных программ развития МСП	-	+	+
Сотрудничество с международными организациями и административно-территориальными образованиями иностранных государств по вопросам развития МСП	-	+	-
Анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития МСП и эффективности применения мер по его развитию, прогнозирование развития МСП	+	-	+
Формирование инфраструктуры поддержки субъектов МСП и обеспечение ее деятельности	+	+	+
Методическое обеспечение органов местного самоуправления и содействие им в разработке и реализации мер по развитию МСП на территориях муниципальных образований	-	-	+
Создание координационных органов в области развития МСП и взаимодействие с ними	+	+	-

Продолжение таблицы 1

Ведение реестра субъектов МСП в Челябинской области - получателей поддержки за счет средств областного бюджета	-	-	+
Осуществление иных полномочий в соответствии с законодательством РФ и Челябинской области	-	+	+

* Примечание: ЗС – Законодательное собрание Челябинской области, Пр – Правительство Челябинской области, Уп – Уполномоченный по вопросам развития малого и среднего предпринимательства

По результатам социально-экономических обследований, динамики и тенденций развития МСП России в целом и Челябинской области в частности автором определена необходимость формирования общегосударственной системы управления развитием малого и среднего предпринимательства. Это тем более важно, если учесть, что успешность реализации экономического потенциала малого и среднего предпринимательства определяется не только предпринимательской активностью хозяйствующих субъектов, но и эффективностью системы управления его развитием.

Для обоснования выводов о качестве управления развитием малого и среднего предпринимательства действующей системы государственных институтов власти Челябинской области, автором разработана схема (рис. 7), на основании которой выполнен структурно-функциональный анализ.

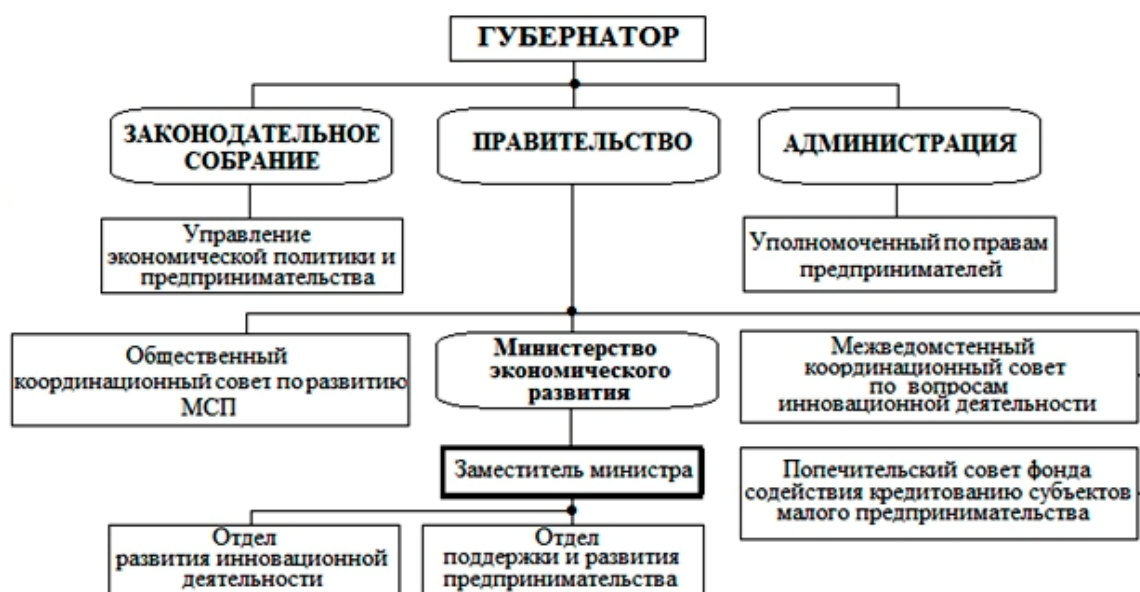


Рисунок 7 – Структурная схема управления развитием малого и среднего предпринимательства Челябинской области

Результаты анализа свидетельствуют, что данная схема ориентирована на реализацию функций формирования регионального потребительского рынка товаров и услуг, инфраструктуры развития малого и среднего предпринимательства, подготовки управленческих кадров, региональной поддержки процессов развития малого и среднего предпринимательства.

В рассматриваемой структурной схеме иерархически представлены нормативно-регулирующая (Законодательное собрание, Правительство,

Администрация) и экономическая функции (Министерство экономического развития со всеми подведомственными координационными советами – Общественный координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства, межведомственный координационный совет по вопросам инновационной деятельности, попечительский совет фонда содействия кредитованию субъектов малого предпринимательства).

Министерство экономического развития Челябинской области, выступая в качестве субъекта внешнего контура управления, в информационных источниках [18] представляет информацию о мерах защиты экспортной деятельности крупного бизнеса (металлургия, машиностроение), не рассматривая программу поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Именно по этим причинам автор считает необходимым для повышения деловой активности малых и средних предприятий Челябинской области, усиление регулирующего воздействия институтов государственной власти на процесс развития малого и среднего предпринимательства включение нового для Челябинской области организационного элемента – Департамента поддержки предпринимательства (рис. 8).



Рисунок 8 – Структурная схема управления развитием малого и среднего предпринимательства Челябинской области

Схема управления в данном Департаменте построена по функциональному признаку и включает следующие отделы: отдел инновационной экономики, отдел инфраструктурного развития, отдел отраслевых и муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства, отдел товарных рынков, отдел экономического анализа и финансовых продуктов, отдел финансово-правовых консультаций.

Для оценки эффективности управления развитием малого и среднего предпринимательства с учетом структурной схемы (рис. 8) сформирована организационно-экономическая модель управления развитием малого и среднего предпринимательства Челябинской области (рис. 9).

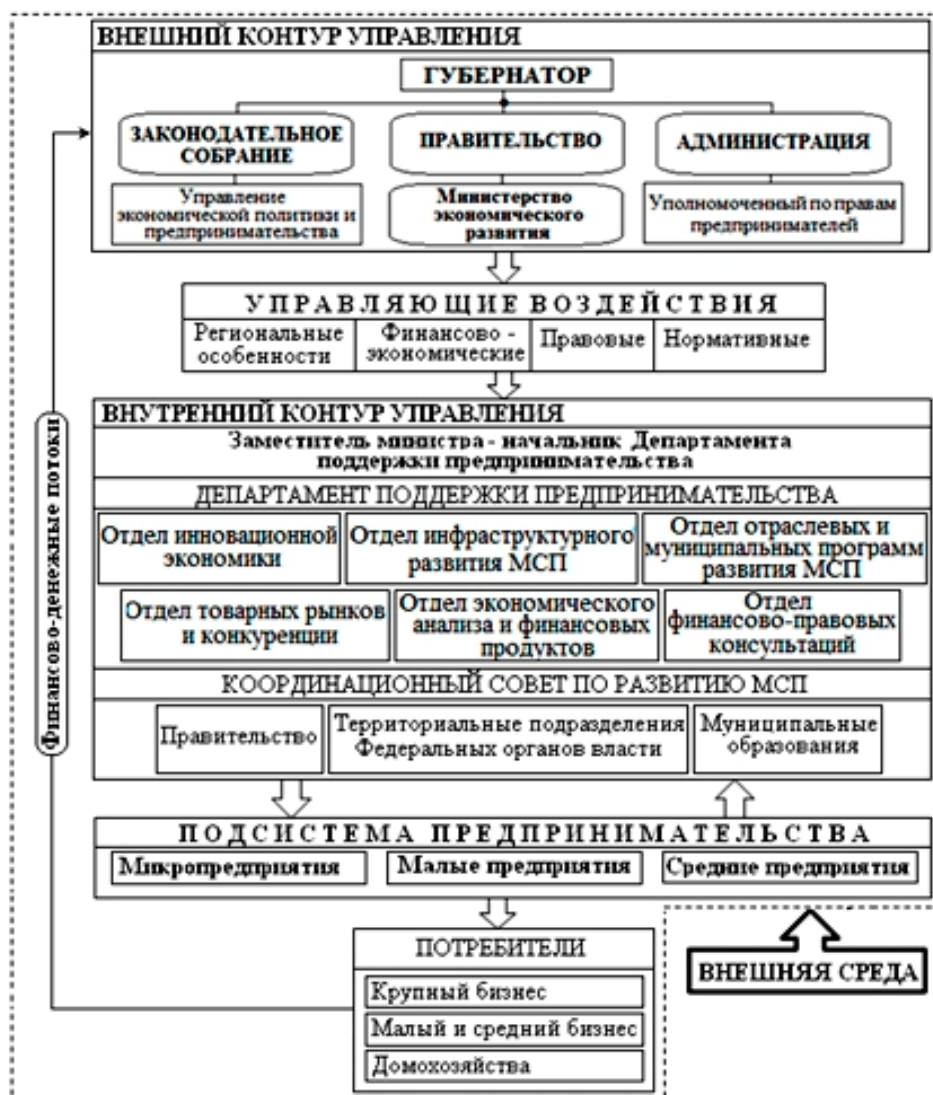


Рисунок 9 – Организационно-экономическая модель управления развитием малого и среднего предпринимательства в Челябинской области

Следует обратить внимание, что концептуальным, логическим завершением разработки организационно-экономической модели управления является учет необходимости инновационного роста малого и среднего предпринимательства Челябинской области. В этих целях выделены две взаимосвязанные подсистемы управления (рис. 9):

- подсистема как составная часть общей системы управления региональным развитием малого и среднего предпринимательства области;
- подсистема управления непосредственно самим инновационным развитием малого и среднего предпринимательства области.

Данное двухконтурное управление предполагает многоступенчатость функций, их разграничение по значимости и приоритетности с учетом современных требований, при этом необходимо обеспечить координацию действий всех структур, оказывающих поддержку малому предпринимательству на региональном уровне, разработать общую систему отчетности о результативности мер.

Координирует работу Департамента поддержки инновационного развития предпринимательства Координационный совет развития малого и среднего предпринимательства (институты государственной власти областного и муниципального уровня).

Управляющее воздействие в рамках реализации инновационной политики в Челябинской области оказывают Законодательное собрание, Правительство и Администрация области с учетом региональных, финансово-экономических, правовых и нормативных особенностей формирования и реализации инновационного потенциала.

Потребители инновационных решений авторами разгруппированы на крупный, малый и средний бизнес и домохозяйства. Данная дифференциация позволит уточнить организационно-экономические меры при формировании механизма управления эффективностью развития крупного бизнеса (системообразующий фактор), малого и среднего бизнеса, домохозяйств (социальный фактор).

В рамках данной дифференциации могут быть определены:

во-первых, эффективность инновационных решений для производителей (окупаемость затрат);

во-вторых, эффективность инновационной восприимчивости для потребителей (маркетинговые стратегии инновационных изменений).

Предлагаемая организационно-экономическая модель управления развитием малого и среднего предпринимательства позволит в определенной мере выполнить основные положения Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года, которые касаются «точек роста» экономики.

Особого внимания заслуживает вопрос влияния внешнеэкономических факторов в условиях глобализации экономики и, оценка преимуществ, недостатков, возможностей и возникающих угроз. В качестве инструментов преодоления последствий вступления России в организацию ВТО рассмотрим вопрос формирования и реализации механизма управления развитием региона в условиях ВТО на основе повышения эффективности деятельности малого и среднего предпринимательства путем разработки и корректировки приоритетных направлений совершенствования действующей управленческой практики.

Реализация приоритетных направлений развития организационно-экономической модели управления малым и средним предпринимательством области с учетом условий ВТО, требует ее соответствующего видоизменения.

Для формирования организационно-экономической модели управления развитием малого и среднего предпринимательства в условиях ВТО автор

предлагает структурный алгоритм (до настоящего времени отсутствовал), с помощью которого возможно в системном виде ее построить (рис. 10).

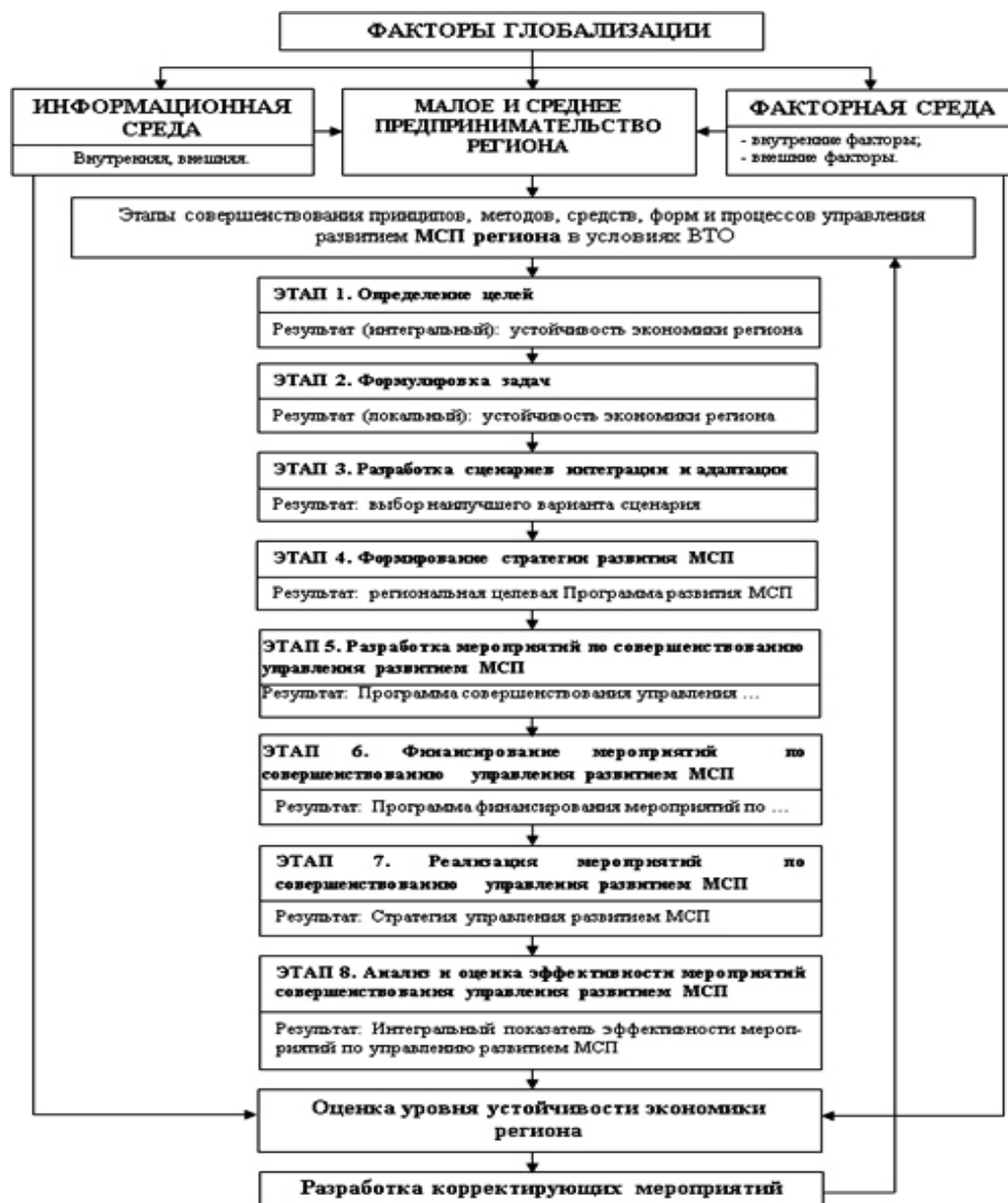


Рисунок 10 - Алгоритм формирования организационно-экономической модели управления развитием малого и среднего предпринимательства в условиях ВТО

Алгоритм реализован в виде этапов совершенствования принципов, методов, средств, форм и отдельных процессов управления развитием малого и среднего предпринимательства. Каждому этапу определены результаты и их влияние на возможные изменения уровня устойчивости социально-экономического развития Челябинской области, а в реальных условиях реализации факторов глобализации возможно принятие управленческого решения.

Кроме того, при формировании модели с учетом факторов глобализации были выделены и учитывались два основных аспекта:

– первый – особенности ВТО и специфика требований, предъявляемых к развитию малого и среднего предпринимательства Челябинской области, что позволит реально достичь более глубокого понимания сущности ВТО и ее влияния на развитие предпринимательства.

– второй – непосредственно тенденции развития малого и среднего предпринимательства Челябинской области в контексте внешнеторговой либерализации, что позволит выявить способы противодействия возникающим рискам на основе предлагаемых и реально практикуемых мер поддержки данного сектора экономики Челябинской области.

Автор, с учетом выше перечисленного, предлагает в качестве регулятора – компенсатора воздействий системы ВТО на экономику региона ввести в организационно-экономическую модель управления малым и средним предпринимательством блок - «Разработка и реализация корректирующего управленческого действия и управленческого процесса в условиях ВТО», что позволит расширить диапазон принимаемых управленческих решений в реальных условиях реализации факторов глобализации (рис. 11).

Предлагаемая модель представлена в виде двух подсистем: подсистема малого и среднего предпринимательства Челябинской области, подсистема ВТО с учетом информационной среды и совокупности факторов (рис. 11).

Каждая из подсистем включает набор функций, реализация которых обеспечивает корректировку управленческих действий и управленческого процесса в условиях региональной и глобальной экономик. Реализация механизма управления развитием малого и среднего предпринимательства региона в условиях ВТО имеет своей целью повышение эффективности деятельности и эффективности развития малого и среднего предпринимательства на основе разработки и корректировки приоритетных направлений совершенствования действующей управленческой практики.

Модель учитывает влияние изменений внешней среды (ресурсы, потребители, мировой рынок) и внутренней среды административно-управленческого и организационно-управленческого воздействия.

Систематизация факторов эффективности управления развитием малого и среднего предпринимательства в условиях ВТО позволила автору укрупнено представить их по двум группам:

- факторы, влияющие на эффективность управления развитием малого и среднего предпринимательства Челябинской области в условиях ВТО;
- факторы, влияющие на адаптацию малого и среднего предпринимательства к изменениям внутренней и внешней предпринимательской среды.



Рисунок 11 - Организационно-экономическая модель управления развитием малого и среднего предпринимательства в условиях ВТО

Факторы, влияющие на эффективность управления развитием малого и среднего предпринимательства Челябинской области в условиях ВТО, определены исходя из норм международного права, норм законодательства РФ с учетом достигнутого уровня экономического потенциала, сложившейся структуры экономики Челябинской области, финансовой обеспеченности и ограничений субсидирования в условиях ВТО.

При определении факторов, влияющих на эффективность управления, необходимо учесть факторы косвенного воздействия (внедрение технологий, изменение международной обстановки, реформы местного самоуправления, развитие инженерной инфраструктуры, социальное обеспечение местного населения, уровень мониторинга и контроллинга развития Челябинской области).

Большинство факторов оказывают одновременно благоприятное и негативное воздействие на устойчивость экономики Челябинской области, что требует их систематизации по уровню адаптации малого и среднего предпринимательства к изменениям внутренней и внешней среды.

Данную модель (рис.11) можно рассматривать в качестве универсальной для любой региональной предпринимательской среды, учитывая при этом результаты мониторинга текущего уровня регионального развития малого и среднего предпринимательства.

Для успешной реализации организационно-экономической модели управления развитием малого и среднего предпринимательства в условиях ВТО необходимы предпосылки. К основным из них автор относит: региональные особенности, развитие рыночной инфраструктуры, информированность, методическая обеспеченность. Комплекс организационно-экономических мер по реализации данной модели включает ряд этапов, совокупность которых обеспечит переход к многопрофильной конкурентоспособной экономике.

Таким образом, новые возможности определяют необходимость системы анализа факторов развития малого и среднего предпринимательства Челябинской области.

В развитии современной экономики с учетом условий ВТО особое значение приобретает формирование и эффективное функционирование организационно-экономической модели управления инновационным развитием малого и среднего предпринимательства, применение которой должно учитывать особенности развития региона (рис. 12).

Реализация данной модели в качестве основных целей имеет устойчивое социально-экономическое развитие области и повышение качества жизни населения.

При построении модели учтены три элемента: управляющая подсистема, управляемая подсистема, подсистема ВТО. Управляющая подсистема, кроме общепринятых институтов государственной власти, включает предлагаемый авторами Департамент поддержки предпринимательства. Управляемая подсистема содержит элементы функционального подхода к инновационной системе (потенциал, активность, риски, климат) и мероприятия обеспечения управления инновационным развитием малого и среднего предпринимательства.

Управленческий процесс развитием малого и среднего предпринимательства в условиях ВТО, корректируется на основе положений законодательной, нормативно-правовой базы и конкретных направлений инновационного развития в рамках обеспечения приоритетов в части требований экономической и продовольственной безопасности.

В условиях современной экономики особое значение приобретает формирование и эффективное функционирование организационно-экономической модели управления инновационным развитием малого и среднего предпринимательства.

Реализация стратегий инновационного развития малого и среднего предпринимательства Челябинской области потребовала координации усилий по созданию инновационной инфраструктуры, развития инновационного предпринимательства и улучшения взаимодействия институтов государственной власти Челябинской области с существующими элементами инновационной инфраструктуры.

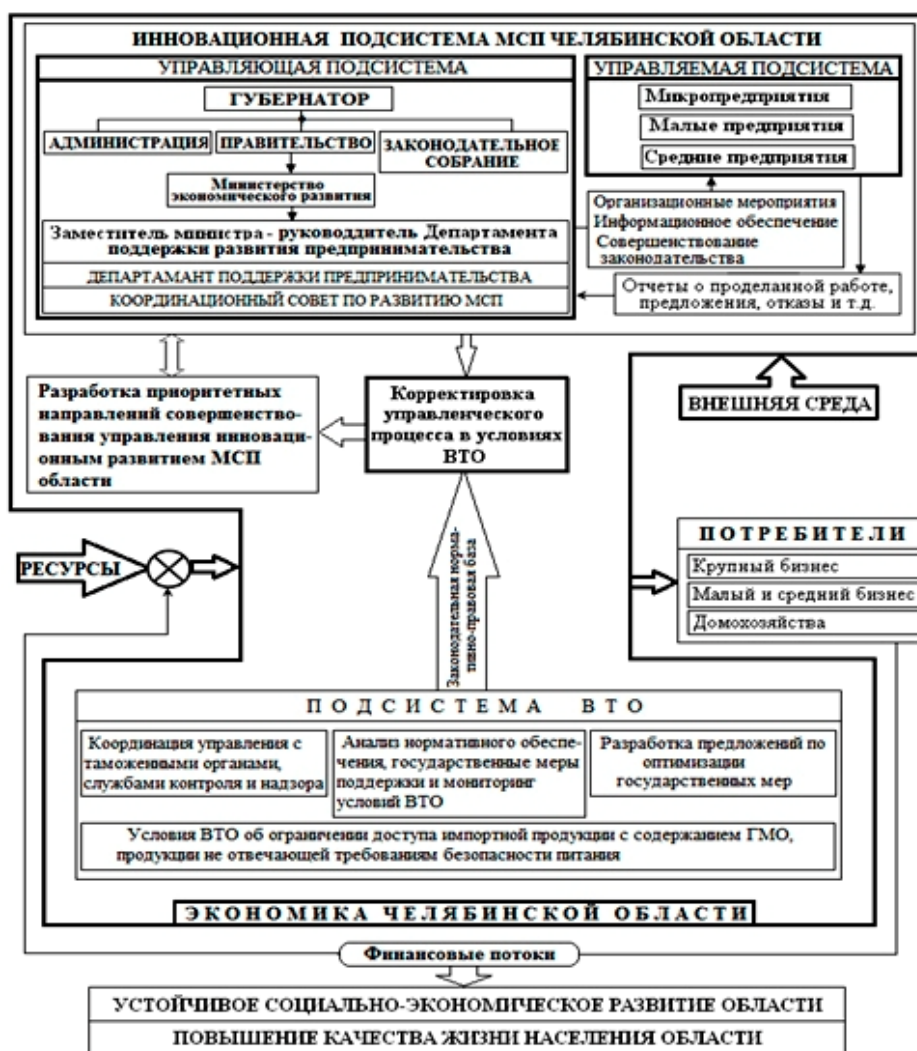


Рисунок 12 - Организационно-экономическая модель управления инновационным развитием малого и среднего предпринимательства Челябинской области

Структурируя проблемы развития инновационной деятельности Челябинской области, автором выделяются наиболее значимые:

- проблемы, обусловленные технологическими инновациями, что усиливает разрыв в технологическом и техническом уровне между отечественными производителями и зарубежными конкурентами, регионами-лидерами и регионами-аутсайдерами;
- проблемы, связанные с ростом конкуренции в обеспеченности высококвалифицированным потенциалом и мобильностью трудовых ресурсов;
- проблемы, снижающие уровень генерации знаний фундаментальной и прикладной науки;
- недостаток обеспеченности технологического базиса и технологий в результате отсутствия научного оборудования и материалов.

Анализ формирования и реализации инновационного потенциала Челябинской области свидетельствует о необходимости решения вопросов

финансирования инновационных исследований и разработок, взаимодействия малых и средних инновационных предприятий с крупными хозяйствующими субъектами и научными центрами Челябинской области.

Для решения проблем повышения эффективности инновационного потенциала в исследовании сформирована структурная модель алгоритма управления инновационным ростом Челябинской области, которая представляет собой последовательную реализацию основных этапов:

- формирование основных задач инновационного роста;
- разработка программы инновационного роста;
- формирование мероприятий реализации программы.

Принципиальным, по мнению автора, считается положение, что для повышения эффективности инновационной деятельности государственная поддержка малых и средних инновационных предприятий должна быть направлена на создание благоприятной инновационной среды, что особенно важно в условиях слабого инновационного развития данных форм бизнеса и низкой адаптивностью к изменениям внутренней и внешней институциональной средой.

В качестве важнейших элементов процесса управления инновационным ростом малого и среднего предпринимательства автор рассматривает: факторы инновационного роста, систему хозяйственных связей, условия организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур.

Используемый информационно-аналитический инструментарий построения модели управления инновационным ростом малого и среднего предпринимательства региона является развитием теории стратегического управления социально- и инновационно-ориентированной экономики региона.

Факторы воздействия на инновационный рост малого и среднего предпринимательства автором сгруппированы по принципу значимости. Первая группа факторов связана с особенностями территориального расположения хозяйствующих субъектов, степенью их открытости и ресурсными возможностями. Вторая группа объединяет конъюнктурные факторы товаров, рынков и отраслей. В третью группу включаются факторы, действующие в определенном временном промежутке.

Систематизация факторов, стимулирующих инновационный рост (интеллектуальный капитал, интеллектуальная собственность, инновационный и инвестиционный климат, инновационная и инвестиционная активность, диверсификация производства и расширение сегмента рынка), позволяет сформировать основные принципы, инструменты, методы процесса управления инновационным ростом малого и среднего предпринимательства.

Исходя из этого, комплексная система управления инновационным ростом основана на следующих принципах:

- стабильность и адекватность нормативно-правовой базы (действенные механизмы и инструменты стимулирования инновационного роста предприятий);

- эффективная и устойчивая работа всех видов инфраструктурных институтов;
- применение понижающих коэффициентов на тарифы за услуги транспорта, связи и т.д.;
- наличие определенной цели, связанной с решением конкретных задач инновационного роста;
- снятие барьеров для выхода предприятий на зарубежные рынки (в том случае, если это не противоречит национальной безопасности);
- обеспечение взаимодействия с научно-образовательными центрами с целью использования имеющегося интеллектуального потенциала для внедрения новых технологий, применения новых форм и методов управления, повышения качества человеческого капитала.

К методам управления инновационным ростом относятся:

- экономические методы управления (внутрифирменное планирование, самофинансирование, ценообразование, повышение квалификации);
- принципы управления (интегрированность знаний, кадровое обеспечение, целевая конкретность, своевременность принятия управленческих решений);
- нормативно-правовое регулирование (законодательные акты);
- функции управления (организация, стандартизация, нормирование, планирование, прогнозирование, контроль и учет, маркетинг, координация).

Предлагаемая модель управления инновационным развитием малого и среднего предпринимательства Челябинской области (рис. 12) соответствует общегосударственным стандартам принятия решений данного содержания в соответствии с иерархией управления. При принятии управленческого решения данная модель учитывает не только уровни иерархии управления, но и необходимость реализации принципа достаточности инновационного обеспечения со стороны институтов государственной власти и субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для активизации межрегиональных и зарубежных инновационных проектов в исследовании разработана структурная схема мер управления инновационным ростом на основе политики стимулирования инновационной деятельности, ее мониторинга, что является неотъемлемым элементом технологий формирования и реализации данной модели.

Правительству Российской Федерации и федеральным органам исполнительной власти в рамках реализации политики инновационного развития малого и среднего предпринимательства рекомендуется:

1. Для реализации инновационной политики развития малого и среднего предпринимательства предусмотреть самостоятельный документ (инструкцию, положение) о формировании и реализации системы организации и управления инновационной деятельностью малого и среднего предпринимательства. В данном документе предусмотреть меры стимулирования долгосрочного венчурного финансирования и повышения привлекательности частных

инвестиций в развитие инновационной деятельности. Предлагаемые законодательные акты в сфере инновационного развития разработать и предварительно обсудить с участием предпринимательского сообщества.

2. Разработка и внедрение единых федеральных стандартов / регламентов услуг, предоставляемых субъектам малого и среднего предпринимательства организациями инфраструктуры в рамках исполнения региональных программ инновационного развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, необходимость сертификации по международным стандартам всех организаций инфраструктуры.

3. Разработка методических рекомендаций, предусматривающих порядок привлечения в субъекты РФ государственных и частных средств, порядок и компетенция лиц, вовлекаемых в инвестиционно-инновационные проекты.

4. Разработать дополнительно нормативные акты, адресованные Федеральной таможенной службе России. Предусмотреть в актах создание условий и среды, стимулирующих ведение и развитие инновационной деятельности малыми и средними предприятиями по внешнеэкономическим договорам.

Региональным органам исполнительной власти Челябинской области в рамках поддержки инновационного развития малого и среднего предпринимательства рекомендуется:

1. Проведение научно-исследовательских работ по исследованию основных сфер и отраслей инновационной деятельности малого и среднего предпринимательства, их рынков сбыта (Министерство экономического развития Челябинской области), информационной инфраструктуры (Министерство информационных технологий и связи Челябинской области), транспортной инфраструктуры (Министерство строительства, инфраструктуры и дорожного хозяйства Челябинской области), степени готовности региональных программ поддержки инновационного развития малого и среднего предпринимательства, организаций инфраструктуры к деятельности на открытых рынках в условиях повышенной конкуренции в рамках ВТО (Министерство экономического развития Челябинской области).

2. Разработка методических положений / рекомендаций по развитию инновационной инфраструктуры, охватывающей инвестиционные и инновационные аспекты экономики Челябинской области для повышения уровня конкурентоспособности экономики в целом на основе инвестиционных / инновационных кластеров (Министерство экономического развития Челябинской области).

3. Организация и активизация работы по подготовке заявок для участия в Конкурсе Министерства экономического развития Челябинской области для предоставлению субсидий на реализацию приоритетных мероприятий по развитию и повышению конкурентоспособности инновационного малого и среднего предпринимательства.

4. Разработка комплексных мер и действий, направленных на поддержку экспортно-ориентированных конкурентоспособных предприятий

инновационного малого и среднего предпринимательства (Министерство экономического развития Челябинской области).

Организациям инфраструктуры поддержки инновационного малого и среднего предпринимательства, территориальной Торгово-промышленной палате Челябинской области в целях максимального использования мер государственной поддержки инновационного развития рекомендуется:

1. Использование существующих и усовершенствованных механизмов и инструментов межрегионального продвижения инновационной продукции малого и среднего предпринимательства (Торгово-промышленная палата, Межрегиональный маркетинговый центр, Центры субконтрактации, Единый информационно-консультационный центр).

2. Активная информационная и разъяснительная работа среди малых и средних предприятий по тематике, инновационного развития с целью повышения уровня понимания данных тематик, включая вопросы защиты интеллектуальной собственности, сертификации по международным стандартам, механизмов внесудебной защиты интересов.

3. Поиск, отбор и подготовка, продвижение и сопровождение наиболее перспективных инвестиционных проектов, представленных инновационному малому и среднему предпринимательству.

4. Взаимодействие с начинающими предпринимателями, решившими организовать собственное дело, вовлекая их в общественные предпринимательские объединения с целью совместного более эффективного развития инновационного конкурентоспособного бизнеса.

Предприятиям малого и среднего бизнеса в рамках реализации инновационной деятельности рекомендуется:

1. Использовать возможности, предоставляемые государственной программой поддержки малого и среднего предпринимательства, включая различные субсидии для повышения эффективности модернизационной и инновационной деятельности малых и средних предприятий (использование нового инструмента «Навигатор по мерам поддержки» на инвестиционном портале регионов России [19]).

2. Внедрять систему менеджмента качества, защиты интеллектуальной собственности, внедрения программ ресурсо- и энергосбережения с целью повышения собственной конкурентоспособности

3. Принимать активное участие в мероприятиях Министерства экономического развития Челябинской области по продвижению инновационных товаров, работ, услуг в России и за рубежом, с использованием всех возможностей государственной программы поддержки.

4. Повышать свою компетентность по вопросам ВТО, единого экономического пространства, таможенного союза и других глобальных интеграционных процессов с целью максимального использования их решения для развития собственной конкурентоспособности (получение доступа к механизму разрешения торговых споров; возможность участия в выработке новых правил международной торговли; улучшение законодательства в формировании предсказуемой и стабильной торгово-инвестиционной среды),

что будет способствовать привлечению капиталовложений в национальную экономику, более широкому доступу к мировым рынкам машин, оборудования, технологий и информации, минерально-сырьевым ресурсам и транспортным коммуникациям, созданию условий улучшения качества отечественных товаров и услуг в результате повышения стандартов и влияния конкуренции.

5. Сформировать систему управления рисками и потерями в современных условиях на основе взаимодействия с Министерством экономического развития Челябинской области и Министерством финансов Челябинской области. Данная система требует:

- мер нейтрализации рисков существования, которые связаны с либерализацией доступа зарубежных компаний на российский рынок и усилением зарубежной конкуренции;
- наличие системы внутреннего ценообразования на топливно-энергетические ресурсы и тарифов на инфраструктурные услуги с уровнем мировых цен;
- обновленной системы ресурсного обеспечения, систем менеджмента, стандартов качества;
- системы управления кадрами в целях предупреждения их перехода в иностранные компании на более привлекательные условия.

Ведущая роль организационно-экономического механизма конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства региона, всех его элементов требует формирования соответствующей системы управления, кардинального улучшения государственной политики, усиление роли и помощи государства (рис. 14).

К основным элементам механизма автор относит: разработку критериев конкурентоспособности, систему нормативов, моделирование экономических процессов, прогнозирование и планирование, анализ и учет, контроль, формы организации производства и труда (рис. 14).

Организационно-экономический механизм позволяет обосновать тенденции и перспективы развития малого и среднего предпринимательства, сформировать механизм стратегического выбора институциональных взаимодействий, определить методологию стратегического прогнозирования основных показателей развития малого и среднего предпринимательства региона.

Разработка комплексной системы показателей устойчивого функционирования и развития малого и среднего предпринимательства на основе стратегических ориентиров и территориальных подсистем (инновационной, экономической, социальной, развития человеческого потенциала, инфраструктуры, окружающей среды и ресурсов) потребует оценки качества и конкурентоспособности его деятельности на основе формирования регионального стандарта конкурентоспособности.



Рисунок 14 – Схема организационно-экономического механизма конкурентоспособности

Научно обоснованные методологические принципы, практические рекомендации позволили сформировать алгоритм организационно-экономического механизма оценки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства региона (рис. 15).

Непосредственную оценку конкурентоспособности управления в проведенном исследовании предлагается проводить на основе эффективного применения системного подхода, который включает в себя [16]:

- определение комплекса показателей конкурентоспособности малого предприятия (характеристика устойчивости его положения 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.

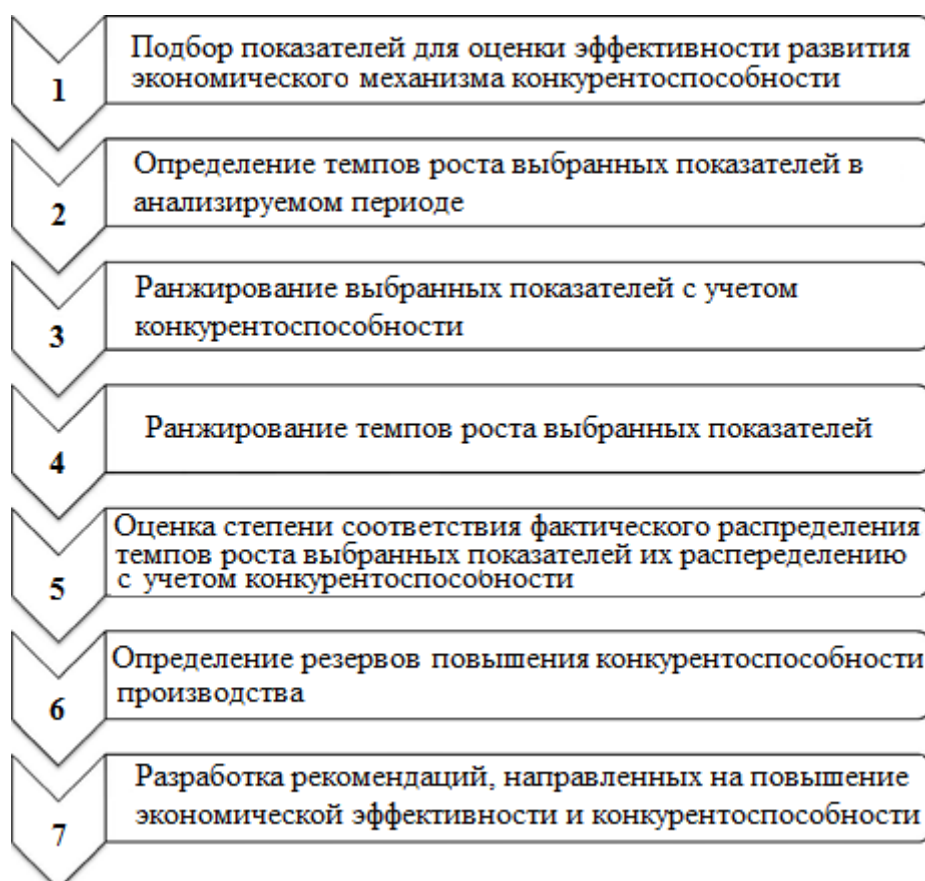


Рисунок 15 – Алгоритм механизма оценки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства региона

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.

Вышеизложенное справедливо позволяет определить важность компонента аналитического обеспечения - оценки качества управления конкурентоспособностью. Это тем более важно, если учесть, что до сих пор нет однозначного и объективного количественного критерия данной оценки, а существующие методы оценки интуитивны, противоречивы, сложны и субъективны, не учитывают степень охвата управленческого воздействия (локальное на уровне конкретной подсистемы, глобальное – на уровне системы).

По данным монографического обзора следует отметить, что из современных методов оценки конкурентоспособности предприятия нам наиболее интересен метод, предложенный И. Максимовой, которая, учитывая положения теорий эффективной конкуренции и качества продукции, основывает выводы на оценке четырех групп показателей [6].

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).

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

Расчет коэффициента конкурентоспособности предприятия производится по формуле средневзвешенной арифметической:

$$КП_{кп} = 0,15 \times \mathcal{E}_п + 0,29 \times \Phi_п + 0,23 \times \mathcal{E}_с + 0,33 \times K_т, \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_п$ - критерий эффективности производственной деятельности предприятия; $\Phi_п$ - критерий финансового положения предприятия; $\mathcal{E}_с$ - критерий эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке; $K_т$ - критерий конкурентоспособности товара; 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 - весовые коэффициенты критериев.

Расчет критерия эффективности производственной деятельности выполняем по формуле:

$$\mathcal{E}_п = 0,31И + 0,19\Phi + 0,40P_т + 0,10П, \quad (2)$$

где $И$ - издержки производства на единицу продукции; Φ - фондоотдача; $P_т$ - рентабельность товара; $П$ - производительность труда; 0,31; 0,19; 0,40; 0,10 - весовые коэффициенты показателей.

Для расчета критерия финансового положение предприятия используем формулу:

$$\Phi_п = 0,29 K_A + 0,20 K_п + 0,36 K_л + 0,15 K_o, \quad (3)$$

где K_A - коэффициент автономии предприятия; $K_п$ - коэффициент платежеспособности предприятия; $K_л$ - коэффициент ликвидности

предприятия; K_O - коэффициент оборачиваемости оборотных средств; 0,29; 0,20; 0,36; 0,15 - весовые коэффициенты показателей.

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

$$\mathcal{E}_C = 0,37P_{\Pi} + 0,29K_3 + 0,21K_M + 0,14K_P, \quad (4)$$

где P_{Π} - рентабельность продаж; K_3 - коэффициент затоваренности готовой продукцией; K_M - коэффициент загрузки производственных мощностей; K_P - коэффициент эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта; 0,37; 0,29; 0,21; 0,14 - весовые коэффициенты показателей.

Расчет критерия конкурентоспособности товара проводится по формуле:

$$K_T = \frac{K}{C}, \quad (5)$$

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

Критерии и показатели, входящие в модель оценки (1), имеют весовые коэффициенты, определение которых проводится экспертным методом и, по мнению автора, обеспечивает достаточно высокий уровень достоверности оценки конкурентоспособности предприятия [16].

Детерминированная модель оценки конкурентоспособности предприятия (1) пригодна для мониторинга конкурентоспособности 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.

Тем не менее, рассуждая с этих позиций модель (1) можно применять для прогнозирования конкурентоспособности предприятия с последующим выбором приемлемого варианта прогноза с целью разработки плана деятельности предприятия, как на оперативном, так и на стратегическом уровне.

Выбор варианта развития предприятия, который обеспечивает повышение уровня его конкурентоспособности, возможен, если детерминированной модели (1) подойти с позиций стохастического подхода. Применение стохастического подхода обосновано случайной природой факторов, воздействующих на процесс управления конкурентоспособностью предприятия.

Типология факторов, оказывающих влияние на уровень конкурентоспособности предприятия, представляются в виде двух основных групп [5]: внешние и внутренние. К внутренним факторам относятся факторы,

связанные с: - накопленными знаниями, опытом и техническим превосходством; - характеристиками производства на предприятии; - применением маркетинговых действий на предприятии; - с управлением предприятия. Степень вариации внутренних факторов определяется вариацией внешних факторов и поэтому, в основном, они имеют неслучайный характер. В свою очередь, внешние факторы делятся на две подгруппы: - факторы прямого действия (конкурентоспособность продукции предприятия; признание компании как одного из лидеров отрасли; применение системы стандартизации и сертификации); - факторы косвенного действия (известный бренд; доступность природных ресурсов; подготовка и переподготовка кадров в стране). Воздействие внешних факторов рассматривается как случайное, что, собственно, дает право на применение стохастического подхода.

Если рассматривать деятельность предприятия по ступеням развития, то на начальном этапе (этапе становления) внутренние факторы являются определяющими и случайными, а управление сосредоточено именно на внутренних проблемах. Процесс становления предприятия может затянуться, его длительность определяется качеством управления случайными внутренними факторами.

Завершение становления предприятия определяется завершением процесса исключения случайного воздействия внутренних факторов. Далее управление заключается в поиске решений равновесия с внешними случайными факторами.

В общем виде предлагаемый автором поэтапный алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия МСП (рис. 15) предусматривает расчет большого количества сценариев. В качестве необходимого условия моделирования предусмотрено использование вероятностных характеристик показателей Y_i ($i = 1, \dots, 16$) бухгалтерского и управленческого учета, характеризующих деятельность предприятия: валовые издержки (I_B), объем выпуска продукции (Q), выручка от реализации (B), среднегодовая стоимость основных производственных фондов ($\overline{O_{\Pi\Phi}}$), чистая прибыль ($\Pi Ч$), полная себестоимость продукции ($C_{\Pi\Pi}$), среднесписочная численность работников ($\overline{ЧР}$), общие обязательства ($Обс$), денежные средства и быстрореализуемые ценные бумаги (A_1), краткосрочные обязательства (Π_1), среднегодовой остаток оборотных средств ($\overline{ОбC_{oc}}$), объем нереализованной продукции ($V_{НПР}$), объем продаж ($V_{ПР}$), производственная мощность (M_{np}), затраты на рекламу и стимулирование сбыта ($З_p$), прирост прибыли от реализации (Π).

Получаемые вероятностные характеристики показателей являются случайными в силу ограниченности объема выборки. В связи с этим, получаемые оценки (вероятностные характеристики показателей) должны быть состоятельными, несмещёнными и эффективными [1]. Кроме того, в соответствии с центральной предельной теоремой, для выполнения расчетов, выдвинуто предположение, что показатель имеет нормальный закон распределения.

Результаты моделирования будут иметь высокую степень надежности (гарантийная вероятность должна быть задана не ниже 0,8), если выборка репрезентативна и имеет необходимый для исследования объем (не менее $n = 24$ значений по каждому показателю) [1]. В связи с этим в исследовании длина временного ряда экономического показателя была выбрана равной 24 значениям ($n = 24$), что соответствует выше приведенным требованиям.

В соответствии с законом больших чисел наличие большого количества статистического материала обеспечивает достоверность вероятностных характеристик экономических показателей. С другой стороны, информация имеет свойство старения, причем в современных условиях глобализации процесс старения значительно помолодел. Данные факты нельзя не учитывать при моделировании.

В основе стохастического варианта имитационной модели используется метод Монте – Карло [4], который предусматривает использование вероятностных характеристики $(\bar{y}_i, S_{yi})$ показателей, характеризующих деятельность предприятия:

$$\bar{y}_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n y_{ij}, \quad (6)$$

где $\bar{y}_i$ - выборочное среднее значение i – го показателя Y_i , $i = 1, \dots, m$;

y_{ij} - j – ое значение i – го показателя Y_i , $j = 1, \dots, n$;

$$S_{yi} = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n (y_{ij} - \bar{y}_i)^2}, \quad (7)$$

S_{yi} - выборочное среднеквадратическое отклонение i – го показателя Y_i .

Используя датчик случайных чисел, представленный в программе Excel, вводим исходные данные для получения массива случайных чисел. В результате расчетов получается матрица случайных чисел размером $m = 16 \times k = 5$, где m – число показателей, k – число сценариев.

Далее по формуле определяем значения экономических показателей:

$$Y_i = \bar{y}_i + R \times S_{Yi}, \quad (8)$$

где Y_i – i -тый экономический показатель; $\bar{y}_i$, S_{Yi} – среднее и среднеквадратическое отклонение соответствующего i -го показателя; R – псевдослучайное число, полученное с помощью датчика случайных чисел;

По формулам (1) – (4) рассчитываем критерии деятельности предприятия и конкурентоспособности товара ($\mathcal{E}_\Pi$, Φ_Π , $\mathcal{E}_C$, K_T) [15, с. 153-161]. Далее в соответствии с алгоритмом по формуле (1) определяем значение коэффициента конкурентоспособности предприятия и для выбора наилучшего сценария сводим результаты расчетов в таблицу 2.

Для обоснованной оценки предполагается разработать и оценить пять сценариев. Из них первоначально выбирается наилучший с точки зрения, максимального значения коэффициента конкурентоспособности предприятия; далее оцениваются вероятностные характеристики экономических показателей, соответствующих данному сценарию.

Таблица 2 – Показатели эффективности деятельности предприятия

Наименование показателя	Сценарии				
	1	2	3	4	5
Коэффициент конкурентоспособности	$KП_{КП1}$	...	...	...	$KП_{КП5}$
Критерий эффективности производственной деятельности	$Э_{П1}$	...	...	...	$Э_{П5}$
Критерий финансового состояния	$Ф_{П1}$	...	...	...	$Ф_{П5}$
Критерий эффективности реализации сбыта	$Э_{С1}$	...	...	...	$Э_{С5}$
Критерий конкурентоспособности товара	$K_{Т1}$	...	...	...	$K_{Т5}$

После достаточно обоснованного анализа появляется возможность конкретной разработки управленческих воздействий на основе полученных результатов моделирования. Исходя из данной посылки и не останавливаясь на методике расчета критериев, характеризующих деятельность предприятия и конкурентоспособность товара, в порядке обобщения промежуточные расчеты показателей приведены в табл. 3.

Таблица 3 – Вероятностные характеристики критериев оценки деятельности предприятия

Наименование показателя	Значение показателя	
	$\overline{Kp_i}$	S_i^{KP}
Критерий эффективности производственной деятельности, $Э_{П}$	5,75	2,9
Критерий финансового положения, $Ф_{П}$	0,5	0,25
Критерий эффективности реализации сбыта, $Э_{С}$	4,0	1,5
Критерий конкурентоспособности товара, $K_{Т}$	1,3	0,72

Примечание: $\overline{Kp_i}, S_i^{KP}$ – среднее и среднеквадратическое отклонение соответствующего i -того критерия.

Используя датчик случайных чисел, вводим исходные данные для получения массива чисел (табл. 4): - число переменных (показателей) – $m = 4$; - число случайных чисел (число сценариев, которое определяется на предварительном этапе моделирования); - распределение – нормальное; - среднее значение равно нулю; - среднеквадратическое значение равно единице.

Далее по формуле определяем значения критериев оценки деятельности предприятия ($Э_{П}$, $Ф_{П}$, $Э_{С}$, $K_{Т}$):

$$Kp_i = \overline{Kp_i} + R_{ki} \times S_i^{KP}, \quad (9)$$

где Kp_i – i -тый критерий оценки деятельности предприятия; $\overline{Kp_i}, S_i$ – среднее и среднеквадратическое отклонение соответствующего i -того критерия; R_{ki} – псевдослучайное число, где k – это номер сценария (табл. 4).

Таблица 4 – Массив случайных чисел

Сценарий	$\mathcal{E}_П$	$\Phi_П$	$\mathcal{E}_С$	K_T
1	-2,994	1,235	0,638	0,108
2	1,280	0,252	-0,137	0,865
3	-0,449	0,148	-0,955	1,081
4	0,926	0,663	-0,938	1,075
5	1,339	1,452	-0,830	1,194

По формуле (1) определяем значение коэффициента конкурентоспособности предприятия и для выбора наилучшего сценария сводим результаты расчетов в табл. 5.

Таблица 5 – Критерии оценки деятельности предприятия

Сценарий	$\mathcal{E}_П$	$\Phi_П$	$\mathcal{E}_С$	K_T	$KП_{КП}$
1	-2,933	0,809	4,953	1,378	4,207
2	9,462	0,563	3,795	1,923	15,743
3	4,448	0,537	2,568	2,078	9,631
4	8,435	0,666	2,593	2,074	13,768
5	9,633	0,863	2,755	2,160	15,411

Анализ данных табл. 5 позволяет выбрать в качестве основного второй сценарий, так как интегральный коэффициент конкурентоспособности имеет наибольшее значение ($KП_{КП} = 15,743$). Первый, третий и четвертые критерии практически имеют значения близкие к максимальным по отношению к другим сценариям, и этот факт требует необходимого внимания и сосредоточения усилий при планировании операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Приведенные выше таблицы можно рассматривать в качестве инструментальных (необходимых) средств получения итоговых значений для принятия управленческих решений с последующей реализацией политики использования ресурсного потенциала, финансового обеспечения, продаж и сбыта, конкурентоспособности конкретного товара.

Исходя из вышеизложенного, по мнению автора, оценка конкурентоспособности представляет собой расчет, интерпретацию и анализ совокупности показателей, с помощью которых оценивается

конкурентоспособность выпускаемой продукции и деятельность предприятия в целом (операционная, инвестиционная и финансовая деятельность).

В контексте вышеизложенного возрастает роль и значение оценки качества и скорости реагирования на любую возникшую ситуацию, в целях получения максимально возможной прибыли и расширения доли рынка за счет возрастания объема продаж новой продукции [10].

Апробация комбинированной экономико-математической модели доказала возможность более точного и объективного обоснования управленческих решений при определении стратегии роста конкурентоспособности предприятия.

Считается, что на конкурентоспособность предприятия в значительной мере влияние оказывают факторы рынка и в меньшей - «конкурентоспособное управление». В современных рыночных условиях, в результате получения предприятием экономической свободы, возрастание значимости конкурентоспособного управления, а также ответственности за результаты определяет необходимость привлечения в сферу управления дополнительных финансовых, материальных и трудовых ресурсов, кардинальных мерах реструктуризации действий по управлению внутри предприятия в целях обеспечения стратегических преимуществ [9]. Конкурентоспособность системы управления предприятием становится определяющей, поскольку в условиях высокой конкуренции и неопределенности внешней среды, уровня внутреннего управления предприятием, необходимо определить реальные возможности превзойти конкурентов по качеству управления при прочих равных условиях [11, 14]. Конкурентоспособное управление представляет собой комплекс мероприятий, нацеленных на достижение поставленных целей перед системой управления (от постановки цели до конечного результата), что является современной и актуальной проблемой.

Основная идея исследований конкурентоспособного управления и определения факторов, на него воздействующих, касается обоснования разработки для отечественного бизнеса алгоритма повышения конкурентоспособного управления в качестве главного фактора, обеспечивающего эффективность деятельности предприятия.

Результативность функционирования системы управления (результат взаимодействия подсистем управления) оценивается показателями конкурентоспособности управления и выражается в соотношении результатов деятельности и степени достижения поставленных перед предприятием целей.

На наш взгляд, непосредственную оценку конкурентоспособности управления необходимо проводить, применяя совокупность подходов: с одной стороны, оценивая качество системы управления, а с другой - оценивая конкурентоспособность предприятия в целом. При комплексном применении данных подходов обеспечивается возможность характеристики и оценки различных сторон системы управления, аспектов функционирования предприятия.

При этом, методам комплексной оценки качества управления и аспектов функционирования предприятия отдается наибольшее предпочтение, так как [3]:

во-первых, их использование обеспечивает комплексный анализ состояния системы управления в рамках конкурентных позиций предприятия на рынке;

во-вторых, ряд подходов к рассматриваемой оценке способствует выделению характеристик управления, а также представлению об основах его методической оценки.

Таким образом, анализ методологии и методик управления конкурентоспособностью позволил выделить принципиальные методологические позиции.

Совершенствование методологических принципов механизма организации предпринимательской деятельности в современных условиях определяется ролью данного института в экономическом развитии региона.

Развитие теоретико-методологических положений и разработка научно – методических рекомендаций по определению экономических технологий формирования и использования организационно – экономического механизма обеспечения конкурентоспособности региона на основе устойчивого развития малого и среднего предпринимательства требует решения определенных задач.

Исследование тенденций развития малого и среднего предпринимательства определило круг проблем формирования его экономического потенциала наряду с общеэкономическими проблемами.

Реализация системы развития малого и среднего предпринимательства требует комплексного подхода, обеспечивающего одновременную координацию действий всех заинтересованных сторон: органов государственной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований, субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства, общества.

Сектор малого и среднего предпринимательства отличается динамичностью, гибкостью, инновационной активностью, способностью к быстрой генерации новых производств и созданию новых рабочих мест. Новые возможности для развития малого и среднего предпринимательства определяет реализация организационно-экономических моделей формирования предпосылок абсолютно нового содержания системы управления не только процессом инновационных изменений, но и инновационным ростом.

Для повышения деловой активности малых и средних предприятий Челябинской области, усиление регулирующего воздействия институтов государственной власти на процесс развития малого и среднего предпринимательства необходимо включение нового для Челябинской области организационного элемента – Департамента поддержки предпринимательства.

В качестве важнейших элементов процесса управления инновационным ростом малого и среднего предпринимательства автор рассматривает: факторы инновационного роста, систему хозяйственных связей, условия

организационно-экономического взаимодействия предпринимательских структур.

Результаты исследования и анализа проблем системы управления инновационным ростом определили методику оценки уровня инновационной активности, в основе которой использована информация Росстата, его региональных отделений по факторным показателям (инновационный потенциал, инвестиционный климат, результативность инновационной деятельности).

Методика оценки инновационной активности предпринимательства автором справедливо рассматривается в качестве элемента экономических технологий формирования и реализации организационно-экономической модели управления инновационным развитием МСП. В основе методики определена нормативная система индикативной оценки по критериям [6]:

- эффективность производственной деятельности предприятия;
- финансовое положение предприятия;
- эффективность организации сбыта и продвижения товара на рынке;
- конкурентоспособность товара.

Использование методологии детерминированного управления конкурентоспособностью позволяет сформировать: во-первых, методику определения оценочных показателей, во-вторых, методику построения функциональных зависимостей, в-третьих, методику оценки чувствительности конкурентоспособности от изменчивости факторов, включенных в модель.

Использование методологии детерминированного управления конкурентоспособностью приводит к выводу об отсутствии учета случайности в анализе, поскольку аналитическое обобщение выполняется на ретроспективном материале.

Экстраполяция значения конкурентоспособности предприятия на перспективу возможна при условии использования стохастического подхода в формировании массива сценариев для выбора из них оптимального.

Применение стохастического подхода обусловлено наличием внешних факторов, которые носят случайный характер и порой высокую степень неопределённости, а также внутренних факторов, степень случайности которых практически полностью определяется влиянием внешних факторов, т.е. они не случайны на уровне предприятия.

Таким образом, создание новой конфигурации управления малым и средним предпринимательством и реализация организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью на основе методологии совместного применения детерминированного и стохастического подхода в системе управления регионом приведут к росту валового регионального продукта Челябинской области.

ГЛАВА 2 МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА²

Аннотация: Исследования проблем конкурентоспособности в недостаточной мере раскрывают ряд теоретических, методологических и практических вопросов обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур.

Основными принципами государственного управленческого воздействия на процесс обеспечения конкурентоспособности выступают комплексность и системность развития малого и среднего предпринимательства в региональной и отраслевой среде.

Организационно-экономический механизм управления конкурентоспособностью малого и среднего бизнеса определяет необходимую совокупность форм, методов, стимулов, инструментов и рычагов, обеспечивающих высокую результативность и рыночную привлекательность, повышение устойчивости функционирования и развития малой экономической системы.

В условиях усиливающейся конкуренции на национальном и региональном рынках актуальной задачей органов государственной власти является обеспечение конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства.

Своевременность и важность решения данной народнохозяйственной проблемы усиливаются ускорением глобализации, при которой резко обостряется соперничество российских регионов за конкурентные позиции, как между собой, так и с другими странами.

Решение данной задачи возможно за счет формирования новой модели управления конкурентоспособностью, одним из условий которой является оценка текущей и будущей (стратегической) конкурентоспособности малых и средних предприятий.

Специфика и интенсивность развития конкурентных процессов («структура» конкуренции на конкретных рынках или в отраслях) определяются базовыми рыночными силами — особенностями внутриотраслевой организации производства, развития отрасли; появлением потенциальных конкурентов и их активностью, нацеленной на производство новых продуктов/услуг.

Сочетание различных факторов конкурентоспособности оказывает непосредственное влияние на выбор компаниями (их руководителями) на разных этапах тех или иных конкурентных стратегий развития (моделей

² Глава подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финуниверситета 2014 года.

конкурентных действий) для сохранения (улучшения) позиций на рынке, повышения нормы прибыли.

Сегодня во всем мире в условиях глобализации и обострения конкуренции формирование и реализация четкой и, желательно, долгосрочной стратегии становятся актуальной потребностью существования компаний, признаком современной и эффективной модели создания и развития бизнеса.

Новая модель управления конкурентоспособностью должна объединить два главных базисных качества: во-первых, она должна быть основана на свободном рынке, свободе частной инициативы; во-вторых, государство реализует серьезную политику, основанную на индикативном планировании наращивания современного инновационно-ориентированного производства.

Сочетание системных задач по развитию бизнеса, конкурентного рынка, который бы создал основу, базу самообеспечения товарами, услугами и рабочими местами, а через развитую конкуренцию — постоянное обновление и качественное воспроизводство экономики, должно сочетаться с планомерной работой государства по привлечению технологических инвестиций в приоритетные отрасли.

Разработка алгоритма действий органов государственной власти по повышению стратегической конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на основе стоимостного подхода, анализа и оценки количественных и качественных факторов микро-, макро- и внутренней среды бизнес-структур позволяет в условиях глобальной конкуренции комплексно оценить эффективность управления предпринимательскими структурами и прогнозировать перспективы их развития.

Развитие и обеспечение глобальной конкурентоспособности предпринимательских структур является одним из целевых ориентиров социально-экономического развития России на период до 2020 года [8].

Участие и поддержка органов государственной власти в вопросах развития конкуренции предполагает [7]:

- совершенствование законодательных и нормативно-правовых документов формирования и поддержки справедливой конкуренции между предпринимательскими структурами;
- организацию конкурентной борьбы на региональном рынке в «необходимом направлении» (отраслевое, территориальное) с использованием соответствующих систем стимулирования и ограничения;
- поощрение честной конкуренции и саморегулирования в секторе малого и среднего предпринимательства;
- обсуждение и диалог по вопросам состояния экономики и регионального рынка с экономическими структурами региона;
- формирование конструктивных отношений, основанных на взаимодействии интересов бизнес-сообщества и органов власти.

Разработка новых управленческих решений по повышению стратегической конкурентоспособности, обеспечивающей эффективную, клиентоориентированную деятельность предпринимательства в постоянно

изменяющихся рыночных условиях является актуальной задачей органов государственной власти.

Достижение стратегических целей в результате развития справедливой конкуренции между предпринимательскими структурами и на основе формирования со стороны институтов государственной власти системы управления конкурентоспособностью малого и среднего бизнеса имеет первоочередное значение.

В качестве экономического института малое предпринимательство занимает важное место в национальной экономике большинства стран. Так, доля малого предпринимательства в ВВП страны составляет в США – 52%, Японии – 51,6%, Германии – 57%, Китае – 60% [12].

В России общий вклад малого предпринимательства в ВВП не превышает 25%. Для России Количество субъектов с долей оборота малых предприятий в РФ в интервале от 0 до 1% составляет 54, в интервал от 1 до 2% по выборке РосСтата попадает 11 субъектов РФ, в интервал от 2 до 3% включено 7 субъектов РФ, оборот малых предприятий в РФ в интервале от 3 до 4% обеспечивают 2 субъекта, интервал более 4% оборота имеют 4 субъекта РФ.

Что касается субъектов Уральского федерального округа, то в Курганской области оборот малых предприятий в объеме РФ составляет 0,3%, в Ханты-Мансийском автономном округе – 1,3%, в Челябинской области – 2%, в Тюменской области – 2,9% [11].

Дифференциация российских регионов по состоянию сектора малого предпринимательства обуславливает необходимость адаптации применяемых мер государственного регулирования и формирования системы конкурентоспособности к особенностям территориальной организации национальной экономики [3, с.12].

В целом для всех отраслей обрабатывающей промышленности и сферы услуг абсолютно приоритетны три рынка — местный, региональный и российский. С большим отрывом от них располагаются рынки стран СНГ, других зарубежных государств. Сравнивая оценки перспективности различных рынков сбыта, можно выявить высокую концентрацию компаний сферы услуг на местном и региональном уровнях. Менее половины предприятий промышленности связывают перспективы развития с выходом на общероссийский рынок, а 18,7% нацелены на международные рыночные ниши (из них 11,4% — на рынки СНГ). Среди респондентов из сферы услуг доля ориентированных на зарубежные рынки составляет лишь 16,3%.

Комплекс социально-экономических, организационно-хозяйственных, производственных, информационных и иных мероприятий должен обеспечивать достаточно эффективное решение задач формирования модели конкурентоспособного развития.

Данный вывод авторами обоснован различиями показателей видовой структуры экономической деятельности малого и среднего предпринимательства (рисунок 1) [11].

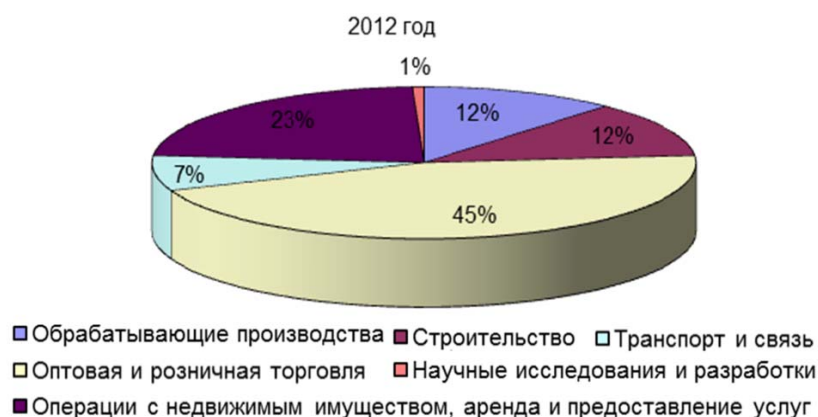


Рисунок 1 – Распределение малых и средних предприятий Челябинской области по видам экономической деятельности

Анализ данных рисунка 1 свидетельствует, что более двух четвертей (45%) малых и средних предприятий Челябинской области в 2012 году заняты оптовой и розничной торговлей, более четверти предприятий (23%) работают с недвижимостью, по 12% приходится на долю малых и средних предприятий в обрабатывающих производствах и строительстве.

Интересно отметить, что интенсивность конкуренции предприятий сферы услуг и промышленности респонденты оценивают примерно одинаково. Наибольшая доля компаний (около 30% в промышленности и сфере услуг) работает в достаточно сконцентрированной конкурентной среде (2—5 основных конкурентов), что также характерно для Челябинской области.

По результатам исследования установлено, что для Челябинской области характерно сокращение единиц субъектов малого и среднего предпринимательства по большинству видов экономической деятельности. Наибольшие опасения для развития регионального комплекса вызывает ситуация сокращения субъектов малого и среднего предпринимательства в обрабатывающих производствах. Данный анализ структуры малого и среднего предпринимательства свидетельствует, что доля Челябинской области в УрФО по обрабатывающим производствам снижена с 30,6% (2010 г.) до 22,3% (2012г.). В строительной отрасли данная тенденция аналогична (22,9% – 2010г., 15,7% – 2012 г.).

Подход к определению конкурентоспособности малых форм бизнеса может быть основан на анализе современного конкурентного соперничества и вывода о том, что предприятие правильно себя позиционирующее, имеющее аналитические выводы по конкурентным позициям, является клиентоориентированным, реализуя системный подход в разработке организационно-экономических мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности [7].

В современных условиях конкурентные позиции региональной и национальной экономики зависят в первую очередь от развития наукоемких инновационных производств, соответствующих требованиям нового технологического уклада, и опережения в этом регионов-конкурентов.

Очевидно, что слабость (или отсутствие) собственного научно-технологического потенциала в значительной мере обуславливает невысокий в целом уровень активности предприятий в освоении новых продуктов, услуг, технологических процессов. В наибольшей степени структура видов инновационной деятельности диверсифицирована в высокотехнологичных и ряде среднетехнологичных секторов. В низкотехнологичных отраслях наблюдается абсолютное доминирование приобретения овеществленных технологий.

Таким образом, подтверждается уже выявленный ранее факт, что повышение инновационности продукции большинство российских предприятий не считают приоритетной целью. Лишь незначительная часть предприятий действует на рынке и постоянно обновляет ассортимент, осуществляя нововведения.

Прямой угрозой, ограничениями для такого роста, а также для увеличения совокупной производительности могут стать (и становятся) фрагментарность и слабость национальной инновационной системы (НИС); недостаточно масштабные и неэффективные расходы на поддержку ИР и инноваций экономическими субъектами.

Общий алгоритм управления стратегической конкурентоспособностью предпринимательских структур включает совокупность и последовательность этапов [14, с.23-30]:

- систематические маркетинговые исследования окружающей макросреды (выявление угроз и возможностей), микросреды и внутренней среды (оценки сильных и слабых сторон по сравнению с конкурентным окружением);
- количественная оценка конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства;
- прогнозирование уровня конкурентоспособности предпринимательских структур и его конкурентов;
- разработка нормативов конкурентоспособности.

Ключевыми количественными и качественными факторами микросреды и внутренней среды предприятия являются [7]: финансовые ресурсы бизнес-структур, кадры (профессионализм, производительность труда, моральная и материальная мотивация сотрудников), бизнес-процессы предприятия (формирование ассортимента, установление тарифов, продажа товаров и услуг, маркетинг, создание имиджа, реклама, менеджмент и другие процессы), инновационное развитие (внедрение инновационных продуктов и услуг, повышение квалификации кадров), информационные и коммуникационные технологии, клиентская база (структура, лояльность, приверженность), взаимоотношения с органами государственной власти.

Анализ конкурентных стратегий (наиболее частых комбинаций конкурентных преимуществ) позволил выявить пять основных групп компаний. Почти 40% предприятий фокусируется на гарантии качества поставляемой продукции; дополнительным важным фактором также считается соблюдение

сроков поставки и возможности по адаптации продукции к запросам потребителей. Около 24% предприятий считают основой своей конкурентной стратегии поддержание соотношения цена/качество. Еще 21% отмечает, прежде всего, гарантии срока поставки при хорошем соотношении цена/качество. Наконец, 11% опираются на смешанную конкурентную стратегию, включающую различные комбинации факторов, среди которых (в порядке убывания значимости) — цена, гарантии сроков поставки, возможности по адаптации продукции, качество и новизна продукции, наличие сервисного обслуживания и других дополнительных услуг. Именно предприятия этой группы чаще других указывают, что их конкурентная стратегия опирается на наличие инноваций и планы по их активизации. Оставшиеся 5% предприятий настроены пессимистично и говорят об отсутствии каких-либо конкурентных преимуществ.

Эмпирический анализ позволил выявить четыре основных типа оценок давления на обследованные компании со стороны конкурентов. При типе 1 наблюдается исключительно ценовое давление. Тип 2 характеризует превосходство конкурентов по комбинации качества, дополнительного обслуживания, гарантированных сроков поставки и, в определенной степени, новизны. Более выраженное давление со стороны технологического преимущества конкурентов испытывает тип 3, у конкурентов отсутствуют выраженные преимущества тип 4.

Стратегическое повышение национальной конкурентоспособности определяется двумя экономическими феноменами: конкурентоспособностью регионов и переходом национальной экономики на новый технологический уклад. Эти экономические явления тесно взаимосвязаны и изменяются под воздействием друг друга. Их переплетение свидетельствует о том, что национальная конкурентоспособность, прежде всего, прирастает конкурентоспособностью регионов, обеспечивающих переход экономики на новый технологический уклад.

Интересно, что распределение предприятий по параметру конкурентного давления довольно тесно коррелирует с интенсивностью приобретения ими технологий.

Факторы макросреды (политические, экономические, природные, правовые и другие) являются неуправляемыми со стороны предпринимательских структур, но могут оказать негативное влияние на их конкурентоспособность. В целях снижения их отрицательного воздействия необходимо проводить постоянный мониторинг их состояния и осуществлять последующее воздействие институтов государственной власти.

Из числа выделенных факторов следует отбирать факторы, определяющие наращивание социально-экономического потенциала региона; влияющие на умение адаптироваться к меняющимся условиям конкуренции; воздействующие на скорость адаптации к изменениям, вызванным внутренними условиями, созданными в регионе; способствующие более высоким достижениям.

Авторы рассматривают конкурентоспособность малого и среднего

предпринимательства как экономическую категорию, определяющую эффективность взаимодействия институтов государственной и муниципальной власти с бизнес-структурами на муниципальном, региональном, федеральном и международном рынках.

Исходя из данного определения, функции органов государственной и муниципальной власти по развитию и поддержки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в зависимости от уровня их хозяйственной деятельности классифицируются следующим образом (таблица 1) [5, с.8].

Таблица 1 - Функции органов государственной власти по развитию и поддержки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства

Уровни хозяйственной деятельности	Функции органов государственной власти по обеспечению конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства
Муниципальный	Создание условий для развития муниципального рынка; обеспечение условий для развития предпринимательских структур на основе использования отечественной продукции; оптимизация местных налогов; обеспечение эффективного использования трудовых, интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов; формирование средств местных бюджетов; развитие территориального общественного самоуправления
Региональный	Обеспечение потребительского спроса населения путем повышения уровня заработной платы; формирование отраслевой структуры экономики региона; улучшение регионального бизнес-климата; улучшение инвестиционной привлекательности региона; повышение уровня предпринимательской активности; формирование бюджета региона; повышение социально-экономических показателей региона; формирование регионального рынка
Федеральный	Обеспечение экономической безопасности страны; формирование федерального рынка; обеспечение нормативно-правовой базой деятельности продовольственного рынка; углубление сотрудничества между Россией и странами, входящими в ВТО; оптимизация налогового законодательства; формирование федерального бюджета; защита прав участников рынка на международном уровне
Международный	Обеспечение принципов деятельности ВТО: отсутствие дискриминации торговых партнеров, иностранных продуктов и услуг; отсутствие торговых барьеров; правовое регулирование в сфере отношений международной торговли; справедливая и добросовестная конкуренция; создание более выгодных условий для развивающихся и наименее развитых стран

Исполнение функций институтами государственной власти на муниципальном, региональном, федеральном и международном уровнях деятельности создаст условия по обеспечению конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на основе повышения степени управляемости [5, с.8].

Обоснование необходимости в разработке новых подходов к управлению конкурентоспособностью в целях активизации его экономического потенциала определено в качестве основного положения Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020г. [16].

Эволюционная концепция институционального подхода к экономике малого и среднего предпринимательства Челябинской области, разработка концептуальной модели системы институционального взаимодействия

государства и хозяйствующих субъектов малого и среднего предпринимательства при формировании системы управления конкурентоспособностью предприятия объективно необходимы в процессе реализации Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года.

Основные полномочия органов государственной власти Челябинской области по вопросам развития и поддержки потенциальных возможностей конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства определены открытым перечнем мероприятий:

- принятие законов и нормативно-правовых актов по вопросам развития малого и среднего предпринимательства;
- содействие развитию межрегионального сотрудничества субъектов в целях конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства;
- сотрудничество с международными организациями и административно-территориальными образованиями иностранных государств по вопросам конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства;
- анализ финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития малого и среднего предпринимательства и эффективности применения мер по его конкурентоспособности, прогнозированию развития;
- формирование инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и обеспечение конкурентоспособности его деятельности;
- методическое обеспечение органов местного самоуправления и содействие им в разработке и реализации мер по конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на территориях муниципальных образований;
- создание координационных органов в области развития малого и среднего предпринимательства и взаимодействие с ними в целях обеспечения конкурентоспособности.

Концептуальное обоснование положений и разработка новых методологических подходов совершенствования государственного регулирования предпринимательской деятельности Челябинской области и проведения оценки конкурентоспособного малого и среднего предпринимательства требуют:

во-первых, совершенствование внешней среды развития малого предпринимательства Челябинской области;

во-вторых, расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам, развитие микрофинансирования в Челябинской области;

в-третьих, содействие развитию организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Челябинской области;

в-четвертых, консультационная и информационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров Челябинской области;

в-пятых, развитие инвестиционной активности областного предпринимательства.

Основным субъектом поддержки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства являются самостоятельные организации инфраструктуры поддержки (бизнес-инкубаторы, технопарки, социально-деловые центры и др.) [10].

Для обеспечения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства необходимо совершенствование самой системы управления конкурентоспособностью в части формирования:

- новых концептуальных подходов к управлению предприятиями малого и среднего бизнеса,

- разработки комплекса мероприятий и механизмов совершенствования системы конкурентоспособности в строгом соответствии с приоритетными направлениями развития региона.

Разработка новых методологических подходов к совершенствованию системы управления конкурентоспособностью предпринимательской деятельности, проведение комплекса мер и выбор инструментов, направленных на повышение результативности и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства требуют совершенствования механизма взаимодействия предпринимательской и институциональной среды в создании условий для формирования благоприятной среды обеспечения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства.

Практическая работа по развитию конкуренции на региональном уровне власти и содействие развитию конкуренции должны стать одним из приоритетов деятельности органов исполнительной власти [15]. Необходимо внедрять методологические подходы к формированию региональной стратегии обеспечения конкурентоспособности, которые позволят перейти от качественных экспертных характеристик к количественным показателям [1, с. 33].

Формирование прозрачной системы работы региональных органов государственной власти в части реализации результативных и эффективных мер по развитию конкуренции в интересах конечного потребителя товаров и услуг основано на принципах [15]:

- ориентация на потребителя (осуществление мер по содействию развития конкуренции, исходя из текущих и будущих потребностей потребителей, участников экономических отношений и общества в целом);

- заинтересованность высшего руководства субъекта Российской Федерации (единство целей и направлений деятельности органов власти для результативной и эффективной реализации требований Стандарта);

- системный подход (выявление ожиданий потребителей, планирование деятельности, формирование процессов, системы мониторинга,

оценки, контроля и анализа, а также направлений совершенствования деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, обеспечивающие достижение эффективности, результативности деятельности по развитию конкуренции на системной основе);

- постоянное улучшение мер по повышению удовлетворенности потребителей и других заинтересованных сторон качеством товаров и услуг, аудиты и анализ результативности мер по развитию конкуренции);

- прозрачность деятельности (открытость и доступность для потребителей и других заинтересованных сторон информации о системе мер, направленных на поддержание конкуренции, процедурах оказания услуг, а также решениях, оказывающих воздействие на общество и экономику).

Результативность внедрения Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации подтверждается результатами мониторинга удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности качеством конкурентной среды, мониторинга удовлетворенности потребителей качеством товаров и услуг на товарных рынках.

Наиболее перспективной организационной формой разработки мер по развитию конкурентных преимуществ наукоемкого машиностроения является дорожная карта

В разработке дорожной карты развития конкурентных преимуществ наукоемкого машиностроения рекомендуется задействовать ряд методов.

Формирование рабочей группы опирается на применение следующих методов: нормативного - в части установления норм управляемости; опытного - при подготовке технического задания; экспертно-аналитического - для определения актуальных и перспективных задач развития конкурентных преимуществ наукоемкого машиностроения в регионе, а также для нивелирования субъективизма экспертных оценок.

Информационное обеспечение разработки дорожной карты целесообразно базировать на использовании статистических методов сбора и обработки массивов данных, методов анкетирования, интервью, краудсорсинга.

Постановку цели и задач развития конкурентных преимуществ наукоемкого машиностроения в регионе предлагается обеспечивать применением: 1) экспертно-аналитических методов («Дельфи», парных сравнений, фокальных объектов); 2) методов активизации творческой активности («мозгового штурма», морфологического анализа и синектики); 3) метода сравнения; 4) метода построения дерева целей и задач, в том числе с использованием методических приемов в части декомпозиции целей и построения функциональных и функционально-структурных моделей.

На методические приемы можно опираться также при выявлении зон дисбаланса между уровнем развития конкурентных преимуществ и их значимостью для обеспечения конкурентоспособности региона или уровнем развития конкурентных преимуществ и стоимостью их формирования, реализации и др.

В методическом обеспечении развития конкурентных преимуществ предлагается использовать диагностические методы, позволяющие выявить силу и характер их влияния на конкурентоспособность региона (метод профилей, корреляционно-регрессионный анализ), а также резервы повышения уровня конкурентных преимуществ (многоугольники конкурентных преимуществ).

При постановке целей и задач, идентификации, нормативно-правовом обеспечении развития конкурентных преимуществ наукоемкого машиностроения целесообразен метод творческих совещаний.

Формирование модулей дорожной карты требует применения ряда методов - программно-целевого планирования, расчетно-аналитического и экспертно-аналитического, активизации творческой активности и метода творческих совещаний.

Уполномоченный орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации по содействию развитию конкуренции в регионе: формирует проект перечня приоритетных рынков для содействия развитию конкуренции в регионе, с обоснованием их выбора, готовит доклад «Состояние и развитие конкурентной среды субъекта Российской Федерации», разрабатывает «дорожную карту» по содействию развитию конкуренции в регионе и представляет на утверждение (руководителю высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации).

Формирование Перечня приоритетных рынков осуществляется на основе информации территориального органа ФАС России по результатам анализа товарных рынков региона и результатам антимонопольного контроля, показателей социально-экономического развития региона, инвестиционных приоритетов, определенных в инвестиционной стратегии региона, результаты аналитических исследований и опросов субъектов предпринимательской деятельности, потребителей товаров и услуг и общественных организаций, представляющих интересы потребителей [15].

Инструментом планирования деятельности органов исполнительной власти по содействию развитию конкуренции является утверждаемый план мероприятий («дорожная карта») по содействию развитию конкуренции в регионе, в которую целесообразно включать самостоятельные мероприятия, не входящие в планы мероприятий иных стратегических и программных документов.

Мониторинг состояния и развития конкурентной среды региона включает в себя [15]:

- мониторинг удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности качеством конкурентной среды (выделение групп субъектов предпринимательской деятельности (малый, средний, крупный бизнес), вида деятельности (наименование рынка, на котором хозяйствующий субъект осуществляет фактическую предпринимательскую деятельность), сбор данных по удовлетворенности качеством конкурентной среды, оценке уровня/наличия

административных барьеров субъектов предпринимательской деятельности, действующих на конкретных локальных рынках);

- мониторинг удовлетворенности потребителей качеством товаров и услуг на товарных рынках (выделение групп потребителей товаров и услуг в соответствии с их социальным статусом (учащиеся, граждане пенсионного возраста и др.), сбор данных по удовлетворенности качеством товаров и услуг прямых потребителей (приобретающих данный товар, услугу в рассматриваемом периоде);

- мониторинг удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров и услуг качеством (уровнем доступности, понятности и удобства получения) официальной информации о состоянии конкурентной среды и деятельности по содействию развитию конкуренции в регионе);

- мониторинг деятельности естественных монополий локального и регионального уровня (формирование перечня рынков, на которых присутствуют естественные монополии локального и регионального уровня, сбор данных по развитию конкуренции и качеством товаров, услуг на выявленных рынках со стороны субъектов предпринимательской деятельности и потребителей товаров и услуг, предоставляемых естественными монополиями);

- сбор и расчет показателей, используемых ФАС России для формирования ежегодного рейтинга по состоянию конкуренции.

Данные мониторинга удовлетворенности субъектов предпринимательской деятельности качеством конкурентной среды, удовлетворенности потребителей качеством товаров и услуг на товарных рынках должны быть включены в показатели деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации и иметь статус главных показателей (показателей первого уровня) при анализе деятельности, формировании выводов, предложений по совершенствованию деятельности органов исполнительной власти.

Оценка административной лояльности органов государственной и муниципальной власти к предпринимательским структурам на региональном рынке, по мнению Жилиной Е.В. [5, с.8], должна проводиться по следующим оценочным показателям:

1) муниципальный уровень:

- предпринимательская активность муниципального образования, как отношение количества предпринимательских структур по категориям хозяйств к общей численности трудоспособного населения в муниципальном образовании;

- доля в формировании бюджета муниципального образования;

- доля отечественных продуктов питания на муниципальном продуктовом рынке;

2) региональный уровень:

- предпринимательская активность региона, как отношение

количества предпринимательских структур по категориям хозяйств к общей численности трудоспособных жителей региона;

- доля в формировании регионального бюджета;
- доля отечественных продуктов питания на региональном продуктовом рынке.

Решение проблем обеспечения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства, совершенствования системы ее оценки и управления, приобретают все более важное значение в связи с принятием курса на производство импортозамещающей продукции в российской экономике.

Разработка и широкое распространение новых продуктов, услуг становятся основными факторами экономического роста, экономической и финансовой устойчивости. Данный фактор в условиях политики, проводимой ВТО усиливается, что определяет необходимость программы создания условий для диверсификации экспорта и укрепления конкурентных позиций предприятий России на мировом рынке.

В научной литературе [15, с.101-102] под инструментами управления (регулирования) понимается совокупность способов и средств практической реализации выработанного управляющего воздействия, принятого управленческого решения. В условиях рыночной экономики более правомерно применять термин «регулирование» вместо «управление», поскольку государству и его структурам приходится концентрировать усилия по совершенствованию социально-экономических процессов, развивая различные методы и методики.

В основу современной модели государственного регулирования конкурентоспособности заложены принципы *стратегического управления*, подразумевающего реализацию мероприятий по достижению заданных, измеряемых качественно и количественно результатов на определенную перспективу [6, с. 2-7].

Основные черты макроэкономических процессов внутри страны, регионов, мировой экономике определяют разнообразие инструментов регулирования конкурентоспособности развития [2, с.5]:

- административные (методика отбора регионов для приоритетного финансирования, совершенствование системы отношений «центр – регионы», нормативные акты об установлении специальных экономических режимов на отдельных территориях (особые экономические зоны), методика поддержки совершенствования регулирования социально-экономического развития регионов, создание целевых корпоративных структур для регулирования развития регионов);

- организационно-экономические (системный анализ социально-экономического развития регионов, создание особых экономических зон, методика создания индустриальных и инновационных парков развития, разработка методик активизации процессов формирования предпринимательской и инновационной инициативы, определение долгосрочных правил взаимоотношений с инвесторами);

– финансовые (системные трансферты отдельным регионам, полное федеральное финансирование государственных обязательств населению депрессивных регионов, долгосрочные программы финансовой поддержки проектов совершенствования транспортно-логистической инфраструктуры в отдельных регионах, гибкая налоговая политика в отношении предприятий, производящих значимые товары и услуги для развития регионов).

В настоящее время важнейшие цели и задачи государственной политики регулирования конкурентоспособности процессов по обеспечению устойчивого развития российской экономики и созданию на этой основе условий для повышения уровня жизни населения во взаимосвязи с инструментами по их достижению обозначены в ряде стратегических документов, принятых Правительством РФ в соответствии с основными направлениями своей деятельности. Особое место в ряду таких документов занимает *Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года* [8], которая определяет не только стратегические цели и приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации, но и пути, способы и средства решения поставленных задач. В Концепции отражены целевые ориентиры по: динамичному развитию экономики, устойчивому повышению благосостояния российских граждан, национальной безопасности, укреплению позиций России в мировом сообществе [8].

Однако пока еще не сформирована полноценная система программ, позволяющая с помощью комплекса взаимосвязанных мероприятий с четко просчитанным ресурсным обеспечением и межотраслевого взаимодействия достигать поставленные цели и решать намеченные стратегические задачи обеспечения конкурентоспособности экономики в целом и малого и среднего предпринимательства в частности [6, с. 2-7].

Принципы комплексности (разработка, реализация и корректировка стратегии управления региональными и отраслевыми приоритетами развития малого и среднего предпринимательства) и системности (достижение целей управления региональными и отраслевыми приоритетами развития малого и среднего предпринимательства) являются основными принципами государственного управленческого воздействия в процессе развития системы конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства.

В основе системного подхода лежит принцип достижения цели на основе управления системой конкурентоспособности предпринимательских структур регионального рынка [5, с.10].

Использование системного подхода позволяет предложить структурную модель обеспечения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в виде системы управления с отличительными особенностями [5, с.10-11, 20, с.178-189]:

- использование принципов и элементов системного подхода;
- функционирование модели на взаимодействии воздействующих (управляющих, входных, возмущающих и выходных) параметров в виде функции времени;

– возможность управлять системой только по одному выходному параметру.

Воздействующие параметры наиболее полно разработаны Е.В. Жилиной [5, с.11]. Автор представляет их в разрезе признаков:

- *управляющие* (оценка эффективности использования материальных, финансовых, трудовых ресурсов и их прямое воздействие на предпринимательские структуры в соответствии с поставленной целью);

- *входные* (обеспечение хозяйственной деятельности предпринимательских структур - инфраструктура);

- *возмущающие* (параметры, случайным образом влияющие на деятельность предпринимательских структур);

- *выходные* (оценка предпринимательских структур эффективно использовать ресурсы - выручка, прибыль, рентабельность, оборот розничной торговли).

Малое и среднее предпринимательство в результате суммарного воздействия управляющих, входных и возмущающих параметров, преобразуя ресурсы в соответствии с определенным уровнем взаимодействия органов государственной власти при равных возможностях и затратах ресурсов имеет разный получаемый социально-экономический эффект. Это обстоятельство методологического порядка позволяет разработать методику оценки их конкурентоспособности.

Парадигма развития отечественного малого и среднего предпринимательства должна быть ориентирована на производство конкурентоспособной продукции преимущественно на основе отечественных инновационных технологий, обеспечения при этом реализацию механизмов баланса отраслевых интересов национального и регионального уровней в целях конкурентоспособности.

Схема взаимосвязи предпринимательской деятельности и политики обеспечения конкурентоспособности предполагает совокупность мер государственного регулирования, посредством которых государство управляет процессом развития малого и среднего предпринимательства, создавая благоприятный фон высокой его инвестиционной и инновационной активности.

В условиях обострения конкурентной борьбы хозяйствующих субъектов всех уровней становление региональной экономики на инновационный путь является основной движущей силой ее перспективного развития [9, с.1485 – 1494].

Взаимодействие и взаимовлияние инноваций и конкуренции уже в течение нескольких десятилетий остаются в центре внимания при анализе экономического роста.

Инновационный тип развития трансформирует совокупность тактических и особенно стратегических целей развития хозяйственной системы, но принципиально их не меняет. В их числе остаются растущая прибыль (доход), рост конкурентоспособности экономики, ее комплексная экономическая безопасность и устойчивость, социальное благополучие, рост качества жизни населения и некоторые другие. Однако существенно меняются пути

(направления) и средства достижения объективно существующих целей хозяйственной системы.

Характер влияния конкуренции на инновационную активность меняется в зависимости от множества обстоятельств и факторов. Анализ устойчивых вариантов комбинирования различных типов инновационной деятельности выявил четыре устойчивых класса предприятий. Первый (33% инновационно активных компаний) основным приоритетом инновационной деятельности считает обновление технологических процессов, сопровождающееся улучшением свойств уже выпускаемой продукции. Второй (29% предприятий-инноваторов) активно вовлечен в многопрофильные технологические инновации (разработку новой продукции, в том числе не имеющей аналогов, в комбинации с обновлением производственных процессов). К третьему классу (23%) отнесены компании, делающие ставку на организационные нововведения и внедрение новых подходов к маркетингу. Наконец, 16% предприятий характеризуются многоплановой инновационной стратегией, комбинирующей различные приоритеты и направления.

Оценка целесообразных сроков разработки инноваций позволяет определить примерные горизонты планирования в инновационных стратегиях предприятий. Российские компании в целом редко имеют стратегии долгосрочного развития, а целесообразным сроком разработки инноваций большинство из них считают период от года до пяти лет для новой продукции и производственных процессов, от полугода до года — для нетехнологических инноваций. При этом более 19% компаний промышленности и 28% сферы услуг считают, что новая продукция должна появляться гораздо чаще (с периодичностью до полугода). Следует отметить крайне низкую (немногим более 6%) долю предприятий, ориентирующихся на горизонт разработки нововведений более пяти лет.

Конкурентоспособность хозяйственной системы в условиях инновационного типа развития превращается из возможности, готовности ее производить и реализовывать на рынке конкурентоспособные товары в новое комплексное свойство, позволяющее экономике быть устойчивой и постоянно укреплять свои позиции в вышестоящей экономической системе.

Достижение этой цели является первоочередной при создании индустриальных парков развития в регионах.

Все это является основанием для вывода о том, что экономика с инновационным типом развития в целом трансформируется в организм с качественно новыми свойствами, эффектами функционирования, социально-экономическими возможностями [19].

Изучение различных аспектов инновационной деятельности, сопровождающееся постоянно обновляемой оценкой характера взаимодействий между различными экономическими акторами (как на межсекторном уровне, так и «внутри» секторов), является основным и перспективным подходом к построению доказательной и эффективной инновационной политики нового типа. Эти вопросы требуют более глубокой проработки, обновленных данных микроуровня, уточнения моделей инновационного поведения предприятий.

Организационно-экономический механизм повышения эффективности системы управления конкурентоспособностью является важнейшим фактором роста экономического потенциала страны. Причины макроэкономического характера (вступление России в ВТО, отсутствие цивилизованных форм защиты экономических интересов в разных территориальных условиях, несовершенство механизмов государственной поддержки) [18, с.3] определяют необходимость абсолютно нового содержания механизма системы управления конкурентоспособностью.

Названные причины дополняются проблемами регионального уровня (изменчивость условий, ценовая неэквивалентность, несовершенство экономических механизмов в организационных формированиях различных типов), что в еще большей степени усиливает проблему управления конкурентоспособностью на уровне регионального производства.

Необходимость совершенствования организационных и экономических связей между государственными управленческими структурами и предпринимательскими организациями, реализуемых на основе повышения значимости институциональной оптимизации уровня конкуренции на рынке, повышения мер ответственности за внедрение программ социально-экономического развития территорий, соблюдения ценовой эквивалентности требует [18, с.6] внедрения элементов организационно-экономического механизма, позволяющих повысить эффективность регионального производства.

Такое взаимодействие отражается, во-первых, в совокупности мер организационного характера институтов государственной власти, направленных на совершенствование управления с использованием экономических методов, и субъектов предпринимательства, привлеченных на повышение доходности и снижение производственных затрат; во-вторых, регулирующе-мотивационное воздействие государственных управленческих структур на формирование конкурентной среды на рынке и совершенствование организации производственных процессов и маркетинговой деятельности субъектов рынка, обеспечивающее оптимизацию объемов производства (предложения) и спроса продукта [18, с.10].

Организационная сторона механизма управления конкурентоспособностью связана с действиями региональных Министерств экономического развития в качестве заказчика продуктов и услуг, когда региональный государственный заказ выступает гарантом поддержки основных технологически взаимосвязанных отраслей. Организационным элементом на уровне субъектов является процесс совершенствования организации и управления на предприятиях, обеспечивающий повышение эффективности производства [18, с.10].

Достижение положительной динамики показателей может быть обеспечено за счет реализации механизма эволюционного формирования и развития многоотраслевых территориальных кластеров [18, с.14] (рисунок 5).



Рисунок 5 – Элементы организационно-экономического развития территориального кластера [16]

На стратегическое развитие предпринимательства ориентировано эффективное управление факторами конкурентоспособности, обеспечивающее постоянный рост стоимости бизнеса в результате эффективного воздействия на главные финансовые параметры (стоимость предприятия, рентабельность инвестированного капитала и средневзвешенную стоимость капитала) [4].

Инновационный фактор в системе управления конкуренцией является первоочередным. Именно поэтому важно более полно оценить влияние этого фактора на эффективность деятельности предприятия, его устойчивость и стоимость бизнеса. Три составляющие конкурентоспособности - эффективность, устойчивость, стоимость бизнеса - имеют в настоящее время приоритетное значение [17, с.12].

Монографический обзор по данной теме свидетельствует, что недостаточно разработанным является вопрос выявления количественных зависимостей между показателями инновационного уровня и конкурентоспособности, а между тем определение этих зависимостей создает основу для эффективного управления инновациями как фактор повышения конкурентоспособности [17, с.14].

Рассматривая группу факторов управления конкурентоспособностью малого и среднего предпринимательства, целесообразно использовать теорию В. Григорьева, разделяя их на две подгруппы [4]: факторы роста эффективности бизнеса (рост нормы прибыли, рост рентабельности активов, рост ликвидности активов, рост производительности труда) и факторы роста стоимости бизнеса (рентабельность инвестированного капитала, рентабельность собственного капитала, средневзвешенная стоимость).

Количественная оценка конкурентоспособности должна адекватно отражать рыночные реалии и раскрывать возможности и резервы малого и

среднего предпринимательства. В связи с этим важной задачей является выбор такого метода оценки конкурентоспособности, который позволяет оценить позиции малого и среднего предпринимательства на конкурентном рынке на тактическом уровне (текущее состояние) и на стратегическом (будущее состояние). Результатом оценки конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства, в зависимости от поставленной цели, может являться [7]: прогнозирование уровня конкурентоспособности, разработка конкурентной стратегии и т.д.

Алгоритм действий органов государственной власти по повышению стратегической конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на основе стоимостного подхода включает [7]:

- оценка текущей рыночной стоимости бизнеса;
- маркетинговые исследования окружающей среды и оценка сильных и слабых сторон бизнеса в условиях конкуренции;
- выявление, детализация, ранжирование, оценка и анализ факторов, влияющих на стоимость бизнеса;
- увязка факторов с конкретными показателями работы бизнеса, являющимися базовыми при принятии управленческих решений;
- разработка стратегических целей по повышению стоимости бизнеса;
- принятие управленческих решений по воздействию на стоимостные факторы бизнеса;
- реализация решений;
- промежуточная оценка стоимости бизнеса, анализ, сопоставление с целевыми ориентирами, корректировка решений.

Планомерная реализация данного алгоритма способствует формированию и поддержанию конкурентоспособности на протяжении всего срока функционирования.

Особенностью современного периода, если говорить о новых условиях конкуренции, является воздействие на нее глобализации экономики, формирующихся международных экономических сообществ, требований экологического характера, ограниченности ресурсов и факторов производства. Значительное число проблемных вопросов повышения конкурентоспособности российских предприятий связано с пространственными факторами – особенностями российского экономического пространства, резкой дифференциации территорий по условиям хозяйственной деятельности и жизни населения.

Серьезно влияют на возможности развития и повышения конкурентоспособности предприятий трудности получения финансовых ресурсов для развития и высокие риски реализации инвестиционно-инновационных проектов.

Реализация мер по развитию осложняется значительными административно-бюрократическими барьерами, необходимостью нести немалые коррупционные расходы.

Скорее снижает, чем стимулирует стремление предприятий к осуществлению мер, повышающих их конкурентоспособность существующая система налогообложения.

Наконец, нельзя не отметить, как фактор, сдерживающий повышение конкурентоспособности, недостаточный уровень менеджмента и в целом несовершенство системы управления на предприятиях [17, с.16].

Решение проблемы повышения конкурентоспособности предприятий современной российской экономики возможно лишь при создании для них более или менее равных условий конкуренции с иными хозяйствующими субъектами внутри страны и на внешних рынках.

Для реализации организационно-экономического механизма повышения эффективности системы управления конкурентоспособностью необходим комплекс мероприятий в разрезе его блоков: организационно-правового, информационного, мотивационного, финансового, научно-технического и кадрового, что позволяет в полной мере осуществить инновационное развитие всех факторов производства, технологии производства, организации труда и управления и обеспечить конкурентоспособность.

Комплекс мероприятий и программно-целевой метод реализации организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью с практической деятельности институтов государственной власти и управления, хозяйствующих субъектов направлены на формирование системы повышения эффективности управления деятельностью по обеспечению конкурентных преимуществ.

Программный и проектный подходы со стороны государства в сочетании с мерами по улучшению инвестиционного климата являются определяющими факторами экономического роста [6, с. 2-7].

Более высокая конкуренция на продуктовых рынках и жесткая конкурентная политика государства рассматриваются экспертами как действенные стимулы к инновациям. Пик инновационной активности обеспечивается в условиях несовершенной конкуренции.

Учитывая выявленные зависимости, можно рекомендовать следующие первоочередные направления повышения конкурентоспособности региона:

- 1) развитие инновационной активности;
- 2) стимулирование прогрессивных изменений в структуре затрат на технологические инновации, в частности повышение доли расходов на НИОКР и маркетинговые исследования;
- 3) ликвидация диспропорций в отраслевой структуре экономики региона за счет повышения доли наукоемких отраслей в объеме производимой продукции;
- 4) увеличение инвестиций в основной капитал инновационных предприятий машиностроения и повышение эффективности их функционирования.

Для оценки роли инноваций в общей конкурентной стратегии российских компаний могут быть использованы разные эмпирические подходы.

Формирование конкурентных преимуществ, необходимых для реализации новых направлений региональной экономической политики, обеспечит повышение конкурентоспособности региона в целом и окажет наибольшее влияние на инновационные и бизнес-составляющие его конкурентоспособности.

В рамках мониторинга, проводимого НИУ ВШЭ, появилась возможность:

- формировать и использовать специализированную систему «инновационных» индикаторов (включая показатели результативности и эффективности), которая адаптируется к поставленным задачам и расширяет их традиционный перечень;
- более детально анализировать стратегии поведения компаний, идентифицировать и классифицировать используемые ими бизнес-модели;
- расширить информационную базу для принятия обоснованных управленческих решений, а также для оценки эффективности регулирования в инновационной сфере;
- получить объективные (сопоставление «инновационных» и других показателей) и субъективные оценки связи между коммерческим успехом компаний и их инновационной деятельностью.

На базе специализированных опросов руководителей российских предприятий были выделены три индикатора, позволяющие исследовать данную взаимозависимость. Первые два аккумулируют субъективные оценки главных конкурентных преимуществ конкретных компаний, а также их мнение о других участниках рынка. Третий индикатор дает информацию для выявления и анализа того, насколько значимым оказывается внедрение процессных и организационных инноваций для коммерческого успеха, а также для косвенной оценки потенциального спроса на технологическое обновление и реорганизацию производства (в разрезе рассматриваемых секторов).

Разработанные направления региональной экономической политики восполняют пробелы в Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года и служат основой разработки Программы социально-экономического развития Челябинской области.

ГЛАВА 3 ВОЗДЕЙСТВИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Аннотация: Актуализированные государством социально-экономические перспективы и изменения связаны с деформацией рыночной инфраструктуры, санкционными мерами в отношении России, стимулированием и поддержкой конкурентных процессов отечественной экономики, созданием реальных и адаптированных механизмов финансовой, организационной, функциональной, процессной деформации хозяйственной системы в соответствии с реалиями сегодняшнего развития мировой экономики. Значительную роль в характерных условиях занимает малое и среднее предпринимательство, значение которого и перспективы развития во многих странах перспективно растут. Малый бизнес в экономиках стран, которые являются лидерами мировой экономики, в значительной мере поддерживает динамику экономического развития, параметры и состояние валового национального продукта, определяя ВВП в размере 35-45%, а в специфических сферах – до 75%—это результативность малого и среднего предпринимательства.

В структуре хозяйственного процесса, малое и среднее предпринимательство имеет значительное положение и особый статус занимают предприятия, функционирующие в производстве, в промышленном секторе экономики.

Функциональные аспекты управления малыми и средними промышленными предприятиями кардинально различны от параметров управления на крупных промышленных предприятиях. Специфической чертой субъектов малого и среднего предпринимательства является более простая организационная структура, где одни и те же лица могут совмещать несколько должностей и функциональных обязанностей. В этих условиях становится актуальным рассмотрение специфики и характера экономического, финансового и организационного воздействия на деятельность малого и среднего промышленного предпринимательства на стратегическом, тактическом и оперативном уровнях управления.

Проблемы инновационного развития малого и среднего предпринимательства. В условиях транзитивной и санкционной отечественной экономики возрастает значение совершенствования системы управления предпринимательских структур в различных сферах деятельности. Результативное решение хозяйственных, экономических, управленческих, финансовых проблем инновационного развития предпринимательства напрямую связано с адаптивностью и рациональностью принимаемых мер к сбалансированному развитию и решений в области создания конкурентоспособной продукции на принципах внедрения инноваций и ее продвижения на конкурентный рынок.

По своей сути инновационные изменения связаны с развитием рыночной конъюнктуры, «комфортного» предпринимательского климата,

законодательства, инфраструктуры, НИОКР, поддержкой на начальном этапе развития, конкурентных процессов, с доступностью кредитов финансовых институтов, господдержкой, формированием действенных, технологических, финансовых механизмов для сбалансированного развития, связаны с состоянием экономической системы отечественной экономики в поле мировой.

Значительная роль в этих развивающихся и саморазвивающихся процессах принадлежит реально малому и среднему предпринимательству, роль которого важна с социальной и экономической точки зрения, к тому же предпринимательство реализует текущее участие в формировании равновесия рыночной среды, малое и среднее предпринимательство аккумулирует финансово-экономические, людские возможности российских регионов. Данные по сравнительному анализу говорят, что до 40-55% ВВП в развитых странах создается малым и средним бизнесом, использующего, даже малые предприятия, инновационные технологии и механизмы выживания в конкуренции с крупным бизнесом.

К преимуществам малого и среднего предпринимательства можно отнести следующие [1]:

1. Ресурсную маневренность малых и средних предприятий;
2. Способность к эффективному применению принципов современного маркетинга, позволяющих решать задачи рыночной экспансии с помощью интеграции действий в области товарной ценовой, сбытовой и политики;
3. Возможность достижения тесных контактов между производителями и потребителями и обеспечение на этой основе более полного учета нужд и запросов потребителей целевого рынка;
4. Гибкость и адаптивность производственных структур;
5. Возможность дифференциации товарного предложения в соответствии с меняющимися условиями рыночного спроса.

В настоящее время, ведение малого и среднего предпринимательства в России сопряжено со значительными и реально опасными угрозами и рисками, эти проблемы еще более усиливаются под влиянием ослабления рубля, падающей стоимости нефти и другие, что приводит к кризису во многих сферах малого и среднего предпринимательства.

В отечественной экономике присутствуют диспропорции между элементами количественного роста фирм, ожиданиями, связанными с малым и средним предпринимательством, и его фактическим воздействием на отечественную экономику, в которой функционируют более 190 тысяч малых и средних бизнес-структур, однако далеко не все из них ведут реальную хозяйственную, производственную, экономическую деятельность.

Отметим, что в России, важнейший элемент внешней панорамы окружения малого и среднего производственного предпринимательства составляют крупные предприятия. Взаимодействие с крупным бизнесом позволяет развивать наиболее адаптивные механизмы взаимодействия и эффективные варианты производственной, технологической, экономической специализации, а также обеспечить инновационное развитие деятельности на

современной основе.

Присутствуют проблемы инновационного развития малого и среднего промышленного предпринимательства: узкая специализация технологической и производственной деятельности; освоение незначительной доли рынка; ограниченность людских ресурсов; малый рычаг возможностей для разработки и внедрения инноваций; маркетинговые ограничения; низкие рекламные возможности; малый финансовый бюджет.

В настоящих условиях острой проблемой малого и среднего предпринимательства является невысокая доступного кредитования, недостаточная роль государства в «судьбе» малого и среднего бизнеса.

Подводя итог выше изложенного, можно сделать вывод о том, что инновационное развитие малого и среднего предпринимательства имеет много проблем, но их маневренность, компактность, динамичность существования формируют позитивные эффекты: простая управленческая структура; мобильность и гибкость рыночного конкурентирования; результативная работа небольшого коллектива; использование более совершенных механизмов приспособления к спросу; доступные технологии; быстрое обновление товарного ассортимента за счет инновационной адаптивности и активности малых и средних производственных предприятий; малых затрат на скорость использования экономической поддержки крупным бизнесом.

Таким образом, малое и среднее предпринимательство и особенно производственные предприятия реально могут обеспечить экономический рост за счет формирования эффективного финансового механизма воздействия на инновационную деятельность малого и среднего предпринимательства, оптимального развития производства за счет использования собственного потенциала.

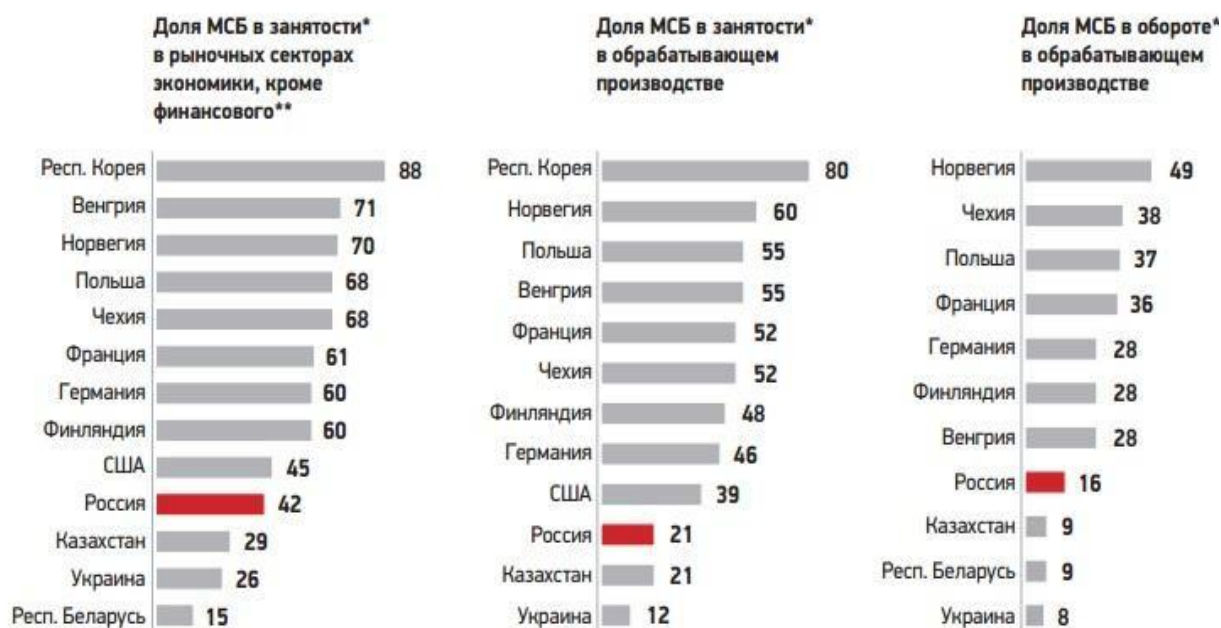
Малое и среднее предпринимательство (МСП) в значительной степени соответствуют характеру рыночной конъюнктуры, поскольку именно оно реализует занятость населения, обеспечивает рыночный баланс спроса и предложения на рынке.

Малое и среднее предпринимательство максимально приближенно к покупателям, могут быстро чувствовать изменения в структуре потребления, реагировать на пожелания потребителей. Важность роли малого и среднего предпринимательства обеспечивается статистическими показателями: доля малых и средних предприятий в общей численности предприятий развитых стран – 99,8%; доля в общей занятости – 65,8%; доля выручки в общем объеме оборота – 56,7%. В отечественной экономике это соотношение примерно следующее: 90%; 45%; 40%, что свидетельствует о значительных нереализованных возможностях малого и среднего бизнеса в нашей стране, в таблице 1.1. отображены интегрированные показатели, характеризующие состояние малых и средних предприятий в наиболее развитых странах мира и в России [2, С. 26].

Таблица 1.1 – Интегрированные показатели, характеризующие состояние малых и средних предприятий

Страны	Кол-во МСП, тыс. ед.	Кол-во МСП на тыс. чел.	Занято в МСП, млн.руб.	Доля занятых в МСП в общей численности занятых, %	Доля МСП в ВВП, %
Великобритания	2630	46	13,6	49	50-53
Германия	2290	37	18,5	46	50-20
Италия	3920	68	16,8	73	57-60
Франция	1980	35	15,2	54	55-62
США	19300	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6450	49,6	39,5	78	52-55
Россия	844	5,65	8,3	13	10-11

Оценка предпринимательского климата, произведенная ассоциацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» в 2012 году, выглядит следующим образом, рис. 1 [2, с. 27].



* Данные за 2007–2009 годы, последний доступный год по разным странам.

** Сектора производства и рыночных услуг, за исключением финансовых.

Источник: Евростат и национальные статистические ведомства.

Рисунок 1– Вклад малого и среднего бизнеса в экономику

России количество малых и средних предприятий по данным Росстата на порядок меньше, чем в любой развитой стране. В расчете на 1 тысячу жителей в нашей стране России малых и средних предприятий в 7-8 раз меньше, чем в Германии, Великобритании, и в 12 раз меньше, чем в США. Доля российских

малых и средних предприятий в ВВП составляет 10-11%, тогда как в ЕС – 63-67%). Если на 1 тыс. россиян приходится примерно шесть таких предприятий, то в странах ЕС-45, что говорит о необходимости формирования механизма поддержки отечественных малых и предприятий для инновационного развития на благо экономики и соотечественников.

Механизмы поддержки малого и среднего предпринимательства дают результативные воплощения. Но, необходимо дальнейшее изучение проблем, факторов, механизмов, методов, инструментов инновационного развития отечественного бизнеса с позиции научной и практической адаптивности.

Исследовав все возможные составляющие финансового механизма развития малого и среднего предпринимательства, возможно сделать вывод и соотнести его с мнением А.И Меркушева в отношении малого бизнеса, что данный механизм должен состоять из четырех блоков: бюджетного механизма, налогового механизма, кредитного механизма и механизма самофинансирования.

Бюджетный механизм включает широкий набор методов прямой и косвенной финансовой поддержки развития малого предпринимательства, осуществляемой всеми звеньями бюджетной системы. Так, например, финансовый механизм федерального бюджета состоит из следующих элементов: федеральных программ развития малого предпринимательства; специальных налоговых режимов; упрощенной системы ведения бухгалтерской отчетности; упрощенного порядка составления статистической отчетности; системы государственных заказов; обеспечения прав и законных интересов субъектов малого предпринимательства при осуществлении государственного финансового контроля; обеспечения финансовой поддержки; обеспечения имущественной поддержки; обеспечения информационной поддержки; обеспечения консультационной поддержки; обеспечения поддержки по подготовке, переподготовке, повышению квалификации кадров; обеспечения поддержки внешнеэкономической деятельности; развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства [3].

Финансовый механизм воздействия на инновационную деятельность малого и среднего предпринимательства – это система, комплекс мер управления финансами, включающая организацию, планирование, мониторинг, контроль, контроллинг оперативной, тактической, стратегической устойчивости на различных уровнях управления, для обеспечения условий сбалансированного, устойчивого развития малого и среднего предпринимательства.

Финансовая стабильность определяется Н.И. Морозко как процесс закономерного перехода от существующего состояния системы управления к качественно новому, соответствующему устойчивому развитию организации. Качество управления финансовой стабильностью оценивается степенью соответствия фактических финансовых показателей рекомендуемым обоснованным значениям. В такой постановке финансовая стабильность малой организации характеризуется потенциалом организации сопротивляться негативным колебаниям внешней и внутренней среды, вызванным влиянием

рыночных рисков, а также способностью организации возвращаться в стабильное состояние после этих колебаний [4].

В данном исследовании разработана методика, позволяющая оценить не только конкурентоспособность, финансовую устойчивость, стабильность предприятия малого и среднего бизнеса и промышленного предпринимательства, как сложившееся обстоятельство непреодолимой силы, но и панораму, динамику и факторы формирования финансово-экономического состояния под воздействием достаточного и объективного количества критериев и факторов, воздействующих на результативность воплощения выбранной производственной, экономической, хозяйственной, финансовой политики.

Уровни управления сбалансированным развитием промышленных предприятий на принципах самоорганизации. В настоящих экономических, хозяйственных условиях функционирования отечественной, региональной экономики, наличия ограничительных, санкционных мер, влияющих на экономическое состояние отечественных предприятий, разрабатываются требования к перспективному, устойчивому развитию предприятий и управлению их сбалансированным развитием. Аналитика, контроллинг и процедура реализуемых факторов определяет конкурентные позиции предприятий, при условии реализации поставленных планов по результатам эффективной организации сбалансированного развития.

В панораме управления сбалансированным развитием предприятием все большее значение приобретают процессы самоорганизации, реализуемые как непосредственно на производственном комплексе, так и в организационно-управленческом механизме.

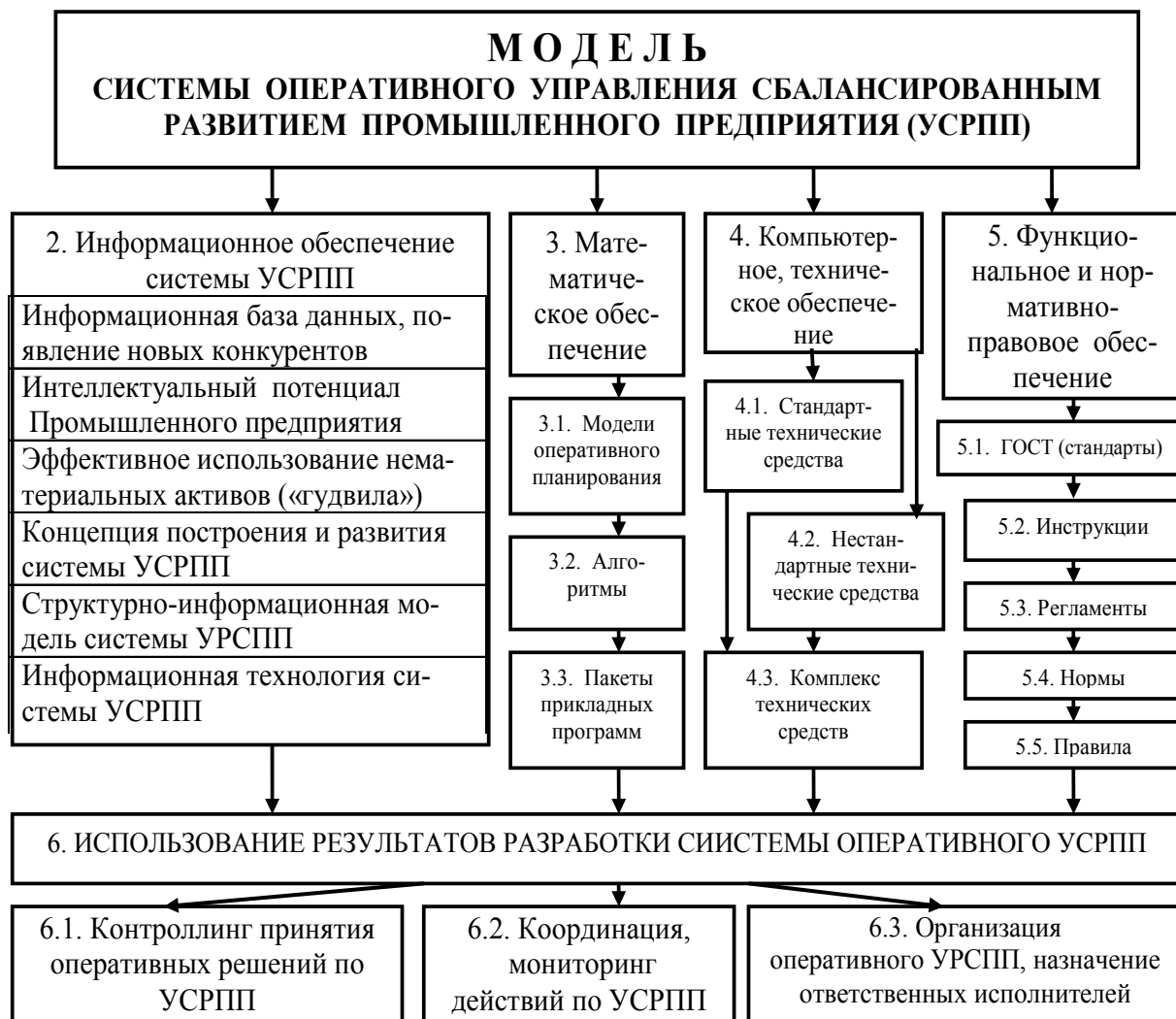
Требования к качеству и надежности производства продукции предприятий формируют процесс создания и реализации значимой организации и самоорганизации глубинных процессов на предприятии, процесса управления на предприятиях и внешних контактах в конкурентном окружении, воздействующих на специфику управления сбалансированным развитием промышленного предприятия.

Поэтому, менеджменту предприятий промышленности реально актуальными для применения будут явления, реализуемые на принципах самоорганизации [5, 6], когда практика и методология управления по «планам» и «результатам» станет практически реализовываться в методологию управления по «стратегическим интересам» и «оперативным возможностям». В этих условиях требуются принципиально новые системы управления, работающие в режиме реального времени, системы оперативного менеджмента с использованием упреждающего управления [8].

Перспективно, с этих позиций оперативное управление сбалансированным развитием предприятия – это комплекс системных действий, способов, методов, средств и технологий, происходящих и используемых отдельно или в совокупности непосредственно в настоящее время и обеспечивающих эффективное устранение негативных последствий, возникающих в практической деятельности промышленных предприятий с

целью достижения конечных результатов оперативного и ситуационного управления предприятием [11].

Концепция формирования и использования таких систем воплощает один из апробированных ранее или не идентифицированных на практике оригинальных подходов на принципах самоорганизации к достижению устойчивости в развитии и решению проблемы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия и не редко их совокупность, рис. 2.



Р

исунок 2 – Модель системы оперативного управления сбалансированным развитием промышленного предприятия

Основные положения концептуального подхода к оперативному управлению сбалансированным развитием промышленного предприятия состоят в следующем:

1. Функционирование в оперативном режиме, то есть планирование деятельности предприятия по управлению сбалансированным развитием промышленного предприятия осуществляется в промежутке времени до года, а чаще всего в режиме реального времени с оптимальным режимом периодичности принятия управленческих решений;

2. Принятие во внимание основы социального партнерства «работодатель-наемный работник», социальную природу коллективного труда и обеспечения потребителей производимой продукцией, а значит и процесса управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, необходимости снижения кадровых потерь профессиональных работников;

3. Прогнозирование и заблаговременное использование механизмов уменьшения ошибок и потерь рабочего времени, неплановых остановок производства, простоев, надежности снабжения и сбыта, снижение качества управления запасами материальных ресурсов и готовой продукции по различным причинам, в том числе учет «человеческого фактора» при управлении сбалансированным развитием промышленного предприятия;

4. Использование линейного, сетевого, модульного, матричного принципов построения информационного, технического, технологического, расчетного, финансового, маркетингового и кадрового обеспечения системы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия;

5. Комплексность информационной базы и непрерывность информационного обеспечения процесса управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, решение задач различных подсистем управления сбалансированным развитием промышленного предприятия для достижения синхронизации технологических процессов, исключение сверхнормативных, ниженормативных запасов материальных ресурсов, комплектующих, готовой продукции, брака и неликвидов;

6. Обеспечение достижения экономического эффекта в деятельности промышленного предприятия, снижения издержек хранения материальных ресурсов и других затрат;

7. Незамедлительные действия к решению проблем и устойчивость к негативному воздействию внешних и внутренних дестабилизирующих факторов, влияющих на управления сбалансированным развитием промышленного предприятия;

8. Обеспечение непрерывного контроля и учета производственных показателей, резервов сырья, товарно-материальных ценностей;

9. Возможность оперативного решения задач обеспечения «закрытых» потребителей, используя метод синектики, кибернетический подход, синергетический эффект при автономном взаимодействии подсистем функционирования промышленного предприятия;

10. Использование механизмов управления сбалансированным развитием промышленного предприятия по слабым угрозам, используя сигнатуру рисков и систему распознавания уровня и значимости рисков развития с использованием экспертных систем и групп специалистов для прогнозирования и распознавания угроз и возможных проблем с использованием метода коллективной генерации идей, мозгового штурма, метод номинальных групп, дескриптивные концепции и др.;

11. Создание информационной базы данных потребителя, доступной с технической и пользовательской стороны, удобного интерфейса конечного потребителя;

12. Обеспечение целевой подготовки специалистов в высших и других учебных заведениях, разработка собственного интеллектуального капитала, программ, алгоритмов, разработок, получение патентов на изобретения, разработка алгоритмов антикризисного управления и принятия управленческих решений;

13. Создание временных или постоянных аналитических групп интеллектуального штурма возникающих проблем;

14. Возможность развития и совершенствования системы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия путем рационализации состава подсистем (финансовой, маркетинговой, кадровой) и спектра решаемых задач.

Организация и самоорганизация устойчивого и сбалансированного развития промышленного предприятия также может реализовываться как создание информационной базы данных, стратегических интересов, разделяемых всеми участниками конкурентной среды; использование эффективных кадровых технологий и планов при увеличении возможностей стратегических центров планирования и реализации сбалансированности плановых программ и текущих интересов; оптимальное вовлечение материально-технических ресурсов, мониторинг и сосредоточение неиспользованных перспектив; формирование направлений для мониторинговых внедренческих корпоративных изменений, самореализации и совершенствования в ходе стратегического и оперативного сбалансированного развития предприятия.

Стратегия в управлении промышленного предприятия – долгосрочный, мониторинговый, подробный, структурный, маркетинговый план, сформированный для того, чтобы обеспечить осуществление целей стратегии предприятия в направлении достижения ее материального и всестороннего развития.

В перспективе, с реализацией стратегии указанная цель является составляющей общей стратегии промышленного предприятия. Известен ряд уровней стратегического управления развитием промышленного предприятия, сконцентрированным важными условиями – цели нижнего уровня реальны и перспективны целей более значимого уровня. То есть, цели более высокого значения реализованы более общими, тогда как цели последнего уровня становятся реально конкретными и стратегически значимыми.

Стратегический менеджмент промышленного предприятия ставит во главу угла оптимизацию финансовой и всесторонней устойчивости промышленного предприятия по отношению к меняющимся воздействиям не мониторинговым внешней среды. В качестве важнейшего фактора успеха стратегическое управление рассматривает внешнюю среду промышленного предприятия и использование скрытых резервов снижения издержек фирмы во внешней среде и влияние внешних факторов, рисков на текущие процессы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, а эффективное управление стратегическим развитием предприятия является одной из главных перспектив организации, как возможного направления

реализации стратегической цели - получение прибыли в настоящее время, так же в перспективе и ее максимизация.

Для формулировки концептуального взгляда к стратегическому управлению сбалансированным развитием промышленного предприятия на принципах контроллинга процессов необходимо учесть множество составляющих проблемы и разнообразные взаимосвязи, запланировано и оптимально оценить их взаимовлияние друг на друга и на систему функционирования предприятия в целом, но фактически это практически трудно, а часто практически невозможно. Используя сравнительную характеристику стратегического сбалансированного управления развитием предприятия [7, 9], адаптируем ее к процессу управления предприятием в перспективе.

Реализуемый подход в виде модели стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия представлена на рис. 3 и является совокупностью коррелирующих показателей стратегического управления, таких как: анализ внешней среды; разработка и мониторинг стратегии; процедура адаптации стратегии; аудит и контроль за применением ее на практике [10].

В этой системе показателями, обеспечивающими непрерывность, развитие и результативность функционирования стратегического управления являются: стратегическое креативное панорамное мышление, полная, непрерывно пополняемая мониторинговая, анализируемая информация и адаптивность к изменениям во внешней среде.

Стратегическое управление отличается от оперативного, прежде всего:

1. 360-градусный обзор проблем и долговременными перспективами постановки целей управления предприятием;
2. Базисностью и перспективностью мер по достижению стратегических целей управления предприятием;
3. Панорамным характером подхода к обеспечению прочных рыночных позиций предприятия и условиями управления развитием предприятия;
4. Приоритетом разработки стратегий управления перспективами развития как фактора жизнеспособности предприятия;
5. Прогнозируемым и эффективным сочетанием приоритетов (снабжение, производство, сбыт и т.д.), отдельных подсистем функционирования предприятия;
6. Формированием научных, учебно-методических, инструктивных, алгоритмических документов, программ и пакетов комплексов для системы подготовки и переподготовки кадров предприятия, развития у работников предприятия всестороннего, панорамного или как принято, актуализированного для решения проблем сбалансированного развития промышленного предприятия креативного мышления и др.

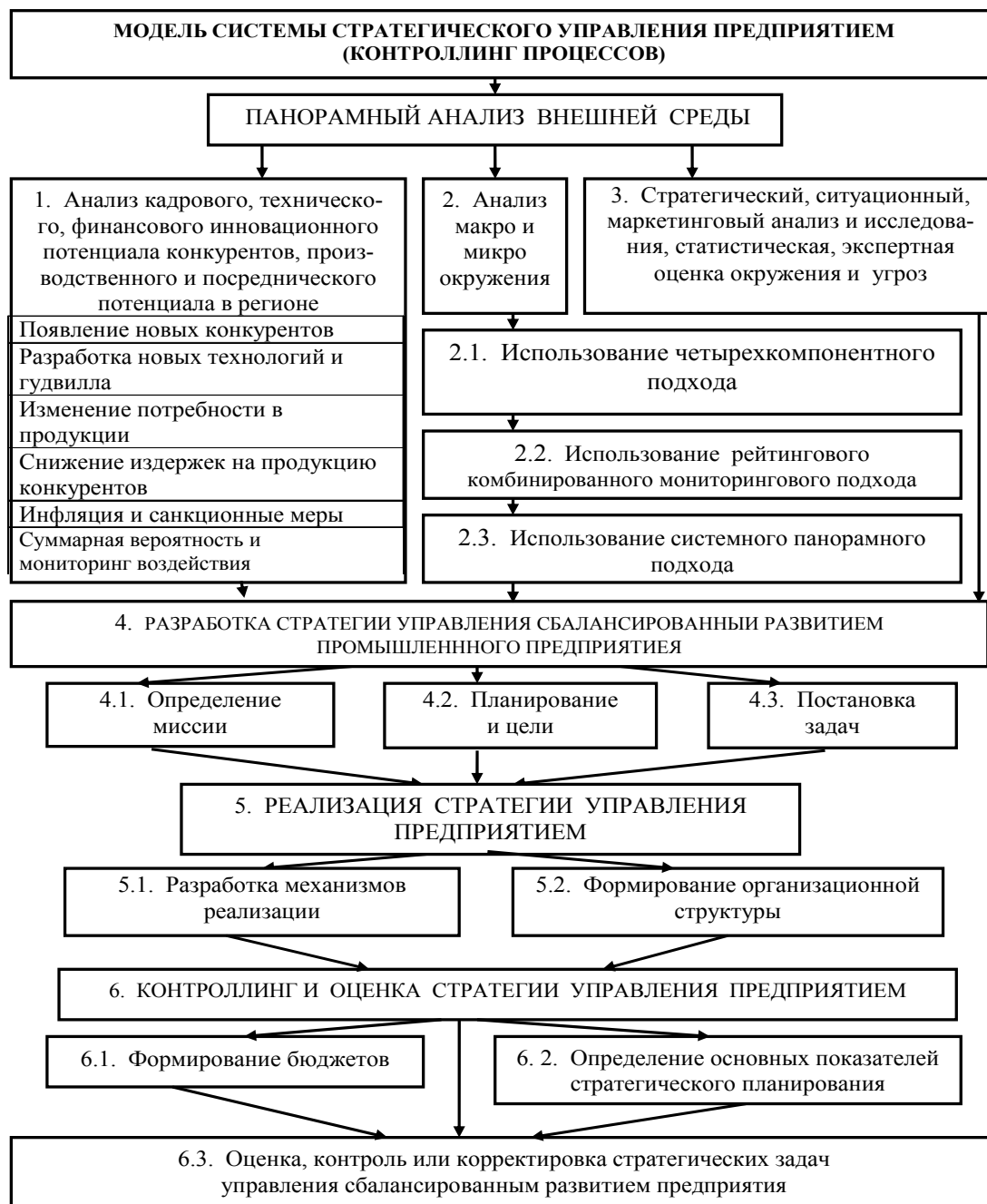


Рисунок 3 – Модель системы стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия

Концептуально стратегическое управление промышленным предприятием можно рассматривать как динамическую совокупность подходов, структурно разрабатываемых и представленных в модели системы стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия. Для разработки модели стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия был использован метод логико-лингвистического моделирования, позволяющий на реальном и качественном уровне применять и иметь возможность исследовать слабо структурированные проблемы.

Управленческие решения в виде стратегических планов, в системе

управления сбалансированным развитием промышленного предприятия принимаются вертикально по нисходящей: от стратегических (миссия, цели бизнеса, управление оборотными средствами, стратегия маркетинга, требования к партнерам по бизнесу, обслуживанию потребителей и др.) к тактическим и оперативным. При этом этапу планирования должен предшествовать этап мониторинга, анализа и прогнозирования окружающей промышленное предприятие среды в комбинации с проведением маркетинговых исследований, анализа и контроля результатов.

Таким образом, если обозначить понятие стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия на принципах контроллинга, то процесс может быть characterized следующим образом – это заблаговременно или оперативно сформированная последовательность приемов, действий, мониторинга среды по установлению стратегических целей и задач в системе управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, планов производства, снабжения и сбыта.

Совершенно очевидно, что стратегия – это постановка и реализация целей и задач высокого уровня для промышленного предприятия, определяющая структуру долгосрочного поведения и диктующая направления всех действий менеджмента предприятия. Однако, немаловажным фактором достижения стратегических целей управления развитием служит наличие набора выбранных действий их достижения, то есть тактикой.

Тактика (от греч. *такτικός* «относящийся к построению войск», от *τάξις* «строй и расположение»), экономическая же тактика – кратковременное поведение, линия действий, рассчитанная на относительно кратковременный период, исходя из текущей экономической ситуации [12, с. 337].

Нельзя отождествлять действия по управлению сбалансированным развитием предприятия оперативного и тактического уровней, так как оперативные воздействия происходят в настоящее время, а тактические лишь только выбраны для применения, и могут быть комплексно, частично или структурно вовлечены в реализацию.

Однако нельзя отождествлять с более конкретными целями управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, цели оперативного управления. Тактическим управлением устойчивым развитием промышленного предприятия, как мы достигаем более высоких целей, чем оперативных, и предположительно, идентификация и достижение стратегической цели будет соответствовать и адаптирована конкретная тактика с функционалом оперативных инструментов управления и действий. Разница между стратегическим и тактическим управлением запасами реальна и не должна определяться исключительно уровнем детализации.

Так, стратегическое управление сбалансированным развитием предприятия – это установление цели (целей) этого управления, определение набора действий «Для чего?» Тактическое же управление развитием предполагает «Как возможно достигнуть стратегических целей управления сбалансированным развитием промышленного предприятия?» То есть, стратегическое управление запасами – на верхнем уровне, а тактическое

управление сбалансированным развитием – на промежуточном уровне между стратегическим и оперативным управлением сбалансированным развитием промышленного предприятия, рис. 4.

Стратегическое управление сбалансированным развитием промышленного предприятия (промежуточная цель организации)			
Определение состава и уровня детализации цели предприятия			
Тактическое управление сбалансированным развитием промышленного предприятия (выбранное действия (набор действий) для достижения цели)			
Определение состава, содержания и уровня детализации цели			
Активная адаптация		Пассивная адаптация	
Влияние на объем производства, сбыта продукции, размер спроса	Влияние на регулирование объема закупок ресурсов	Изменение объема кредита в зависимости от объема спроса	Изменение форм обеспечения возврата заемных средств
Определение содержания, состава и уровня детализации цели			
Оперативное УСРПП - 1	Оперативное УСРПП - 2	Оперативное УСРПП - 3	Оперативное УСРПП - X

Рисунок 4 - Иерархия взаимоотношений между тактическим, стратегическим и оперативным управлением сбалансированным развитием промышленного предприятия

В случае наличия необходимого условия существующих альтернатив достижения эффективного управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, это необходимое условие по стратегическому управлению устойчивым развитием предприятия может быть только там, где условия тактического управления развитием достаточные. Таким образом, есть только два места, где могут быть найдены альтернативы: внутри шага, в соединении между тактическим и стратегическим управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, в данном случае альтернатива означает, что для данной стратегии существует альтернативная тактика; между уровнями, в соединении между группой нижнего уровня УСРПП и соответствующим шагом верхнего уровня, в данном случае альтернатива означает, что есть другая группа шагов на нижележащем уровне, которая может быть достаточна для успешного достижения более высокого положения.

Оперативное же управление сбалансированным развитием промышленного предприятия, в этом случае является обеспечивающим функциональным набором действий, элементов, возможностей для наполнения и реализации тактического УСРПП в текущем времени исчисления и реализации.

Таким образом, дерево стратегического и тактического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия выглядит следующим образом [13], рис. 5.



Рисунок 5 - Дерево целей стратегического и тактического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия

В данном случае тактику управления сбалансированным развитием промышленного предприятия можно использовать как средство увеличения конкурентоспособности предприятия посредством ряда усовершенствований, например, в расчете оптимального объема производимой продукции, размера заказа материально-технических ресурсов в реализации интеграции цепочки формирования стоимости, оценки эффективности, использовании информационных технологий, улучшении коммуникаций и др.

Характерными чертами современного этапа развития теории и практики УСРПП, производством, снабжением и сбытом являются:

1. Стохастичность и неопределенность функционирования и развитие кризисных явлений во внешней и внутренней среде промышленного предприятия, что проецируется изменениями значительного порядка и

усложнению задач, которые необходимо результативно решать управленцам, собственникам предприятий;

2. Увеличение числа и негативных последствий нестандартных ситуаций, что сокращает время для решения возникающих проблем;

3. Потребность срочного реагирования и вмешательства менеджмента предприятия через мониторинг ситуации и сглаживание различных возмущающих факторов, а также контроллинг перспектив развития и обеспечение предупреждения отрицательного влияния возмущающих процессов;

4. Усиливающее давление на все уровни управления промышленным предприятием при недостаточном, в практическом плане и плане качества принимаемых решений, соответствии управленческих навыков реалиям кризисного времени;

5. Эшелонированность и дифференциация проблем, усложняющие управленческие функции.

Итак, возможно концентрировать данные и характеристики оперативного и стратегического характера об объекте, определяя при этом все новые элементы и связи, и фиксировать реальные состояния развивающейся системы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, поступательно формируя все более адаптивную и реальную модель изучаемого процесса управления сбалансированным развитием или создаваемого объекта управления сбалансированностью. В процессе идентификации объекта информация может прибывать от консалтинговых фирм, кадровых служб организации и агентств, профессионалов из разных сфер деятельности и областей знаний, далее накапливаться в пространстве и во времени по мере ее появления. Реальность модели необходимо доказывать постепенно и последовательно в процессе ее формирования путем распознавания «зеркальности» отображения в элементах последующей формируемой модели оперативного, тактического и стратегического управления сбалансированным развитием промышленного предприятия, структуры и связей, важных для фиксирования процедур и ранее определенных целей устойчивого роста.

Таким образом, в этой схеме элементами, обеспечивающими непрерывность, развитие и эффективность функционирования системы сбалансированного развития промышленного предприятия являются: стратегическое интеллектуальное мышление, тактическая целесообразность достижения первостепенных задач и на перспективу, оперативная, полная, непрерывно пополняемая, анализируемая информация и адаптивность к изменениям во внешней среде. По другому – этот контроллинг процессов является процессом реализации и развития системы управления сбалансированным развитием промышленного предприятия на принципах самоорганизации. Практикоприменимость этого механизма связана с необходимостью разработки единых подходов к пониманию системных процессов на различных уровнях управления и языка моделирования процесса принятия и реализации управленческих решений в достижении сбалансированного и устойчивого развития промышленного предприятия.

Проблемы финансового контроллинга в проекции сбалансированного развития промышленного предпринимательства. Управление промышленным предприятием реализует актуальные направления стратегии малого и среднего промышленного предприятия результативного управления активами, финансовыми ресурсами. Идентифицируются таковыми объекты управления активами, гудвиллом, собственностью или портфелями ценных бумаг, операционной, тактической, стратегической инвестиционной и финансовой деятельностью малого и среднего промышленного предприятия посредством управления финансовыми возможностями и результатами.

Под финансовыми результатами идентифицируются потоки активов и фундамент их создания, размер издержек и результатов в актуализированном для целей налогообложения, а так же в стоимостном выражении.

Капитал малых и средних промышленных предприятий является совокупность единства и относительно характерного объединения ресурсов и возможностей предприятия, участвующих в организационных отношениях. Этому респекту финансы малых и средних промышленных предприятий рассматриваются совокупностью финансовых отношений и системой финансовых потоков от реагентов в специфике производственной, логистической, финансовой, маркетинговой, рационализаторской, инвестиционной и другой деятельности.

Функциональным предметом организационного участия и контроля финансовых результатов и потоков существуют реальные финансовые отношения практики действующих участников, а объектом – реалии и формы соединения участников и их сил воздействия на финансовые результаты. Методы исследования: параметрические, симплекс-метод, логико-вероятностный, системный, критериальный, ситуационный, вероятностный, клиометрический и др.

Исследования авторов [17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25; 26] позволили выявить изменения, деформации организационного контроля финансовых результатов и в отличие от существующего догматизма, контроллинг управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия в российских малых и средних промышленных предприятиях актуализируется важнейшими активностями:

1. Существует практика «дифференциации и цикличности экономического развития» существующего вида отечественной экономики с присутственными диспропорциями и деформациями в специфике, асимметрией информированности стейкхолдеров, а также других участников конкурентных взаимоотношений о результатах деятельности предприятия, отсутствие несовершенства института мониторинга финансовых результатов в управлении развитием предприятия в регулятивной среде.

2. Необходимость развития института несостоятельности, проявляющегося в фиксированных и имеющихся потерях, деформации развития и противодействия антикризисным действиям и снижении действенности контроля результативности этих действий по экономическому оздоровлению, управлению развитием малого и среднего промышленного

предприятия и финансовыми результатами операционных, текущих действий и возможностей.

3. Слабая результативность деятельности корпоративно института собственников.

4. Не достаточные возможности и квалификация менеджмента малого и среднего промышленного предприятия в определении и реализации стратегических, тактических и оперативных целей, прогнозных оценок панорамы развития предприятия, проявляющиеся в увеличении издержек на не эффективный менеджмент и корпоративные конфликты интересов.

5. Присутствие значительной концентрации активов у собственников, приоритета исключительных стейкхолдеров провоцирует деформацию организационного контроллинга финансовых результатов и, непосредственно, организационных активов, ведущих к потере равновесия сбалансированного развития малого и среднего промышленного предприятия.

6. Деформация баланса в развитии малого и среднего промышленного предприятия проявляется в исключении конкурентных возможностей, тактических перспектив, участия и лояльности персонала, партнеров по бизнесу и клиентов, финансовых институтов.

7. Слабая результативность прогностического и индикативных подходов в реализации преемственности сбалансированного развития предприятия и перспективности инвестиционной актуализации отраслей и отдельных предпринимательских групп и объединений.

Недостатки традиционной системы корпоративного контроля финансовых потоков рассмотрены автором в работе [21] и учтены при определении значительных характерных проблем текущего финансового контроллинга в российских малых и средних промышленных предприятиях и представлены на рис. 6.

Итак, преобразование финансовых результатов и организационных отношений в целях актуализации мониторинга и контроллинга сбалансированного развития бизнеса и, одновременно, развития организационной системы отношений со стейкхолдерами требует разработки другого взгляда на организационные отношения в управлении финансами и перспективами оценки финансовых индикаторов и результатов. Базис сбалансированного развития малого и среднего промышленного предприятия подразумевает в идентификации возможностей, квалификации и ответственности, спецификации издержек и готовности сейкхолдеров, собственников и управленческого персонала предприятия к результативному финансово-экономическому контроллингу результатов для эффективного покрытия существующих неэффективных воздействий на последствия изменения рыночной стоимости малого и среднего промышленного предприятия, финансового влияния и тактических возможностей, нанесения отрицательного воздействия субъекту РФ и экономики страны в целом и непосредственно.

ПРОБЛЕМЫ ТРАДИЦИОННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА ПРОЕКЦИИ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ					
Изменения прагматики у субъектов экономических отношений к реализации благосостояния стейкхолдеров, аницирующая конфликты и нарушение интересов периферийных участников	Внутренний финансовый контроллинг находится под давлением неэффективных собственников и стейкхолдеров, не эффективная деятельность специалистов компании	Сторонний финансовый аудит не согласован с организационным аудитом, совместный не согласован со стратегией достижения эффективности » результатов управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия	Недостаток возможностей контроллинга эффективности финансового менеджмента малого и среднего промышленного предприятия на внешнеэкономической экономики	Не эффективны «аудит результативности» субъектов и центров ответственности в реализации процесса планирования малого и среднего промышленного предприятия	Низкая прозрачность действий и потоков данных о финансовом контроллинге, не постоянный мониторинг рисков, панорамы окружения предприятия

Рисунок 6 – Проблемы существующей системы контроллинга
Финансовых результатов

Сложившаяся система контроллинга финансовых результатов, координированная специализированными отношениями в управлении сбалансированным развитием промышленного предприятия (СРПП) и финансовыми результатами со стороны «ключевых фигур», должна приобрести новое качество отношений – организационную ответственность.

С позиции реформирования процесса управления СРПП и финансовыми результатами предполагаем возможными следующие принципы организационного контроллинга:

- заключение в аудит угроз значительного и необратимого ущерба предприятию, окружающей среде и обществу в результате применения организационной тактики и стратегии;

- рециклинг – доказательство того, что плановые инструменты были реализованы на начальном этапе применения организационной тактики и стратегии;

- локализация деформации – снижение или снижение экономических, предпринимательских, конкурентных, финансовых и других рисков потери рыночной состоятельности малого и среднего промышленного предприятия, в том числе нанесения значительных убытков панорамы бизнес деятельности по месту функционирования малого и среднего промышленного предприятия;

- покрытие влияния и ущерба – возможность малого и среднего промышленного предприятия к возмещению негативных факторов потери рыночной цены малого и среднего промышленного предприятия, внесения негативных последствий экономики страны.

Направления по совершенствованию механизма трансформации организационного контроллинга финансовых результатов представлены на рис. 7.

КОНЦЕПЦИЯ ДЕФОРМАЦИИ КОНТРОЛЛИНГА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ					
Совершенствование возможностей конкурентной среды в процессе факторов взаимоотноsimости между предприятиями, нормативов бизнес взаимоотношений, издержек и др.	Результативность процесса развития фондового рынка и ссудного капитала под контролем регулятора со стороны государства.	Формирование системы сбалансированного развития предприятия, контроллинга и мониторинга траектории сбалансированного развития малого и среднего промышленного предприятия	Создание актуальной системы прозрачности и доступности данных в рамках нормативных документов, догм и правил, принципов функционального учета, мониторинга, аудита и отчетности малого и среднего промышленного предприятия	Изменение возможностей корпоративных отношений, управляющих, консультантов и других участников взаимоотношений	Оптимизация систем «общественного влияния» на сбалансированное развитие малого и среднего промышленного предприятия

Рисунок 7 – Направления совершенствования механизма трансформации контроллинга малых и средних промышленных предприятий финансовых результатов

В направлении оптимизации фактического организационного контроллинга финансовых результатов в стратегической, тактической, оперативной и инвестиционной видах деятельности предлагается концепция расчета добавленной экономической стоимости (ДЭС).

$$\text{ДЭС} = \text{ПВР} \times (1 - \text{Н}^*) - \text{А} \times \text{СИАПП}, \quad (1)$$

где ПВР – показатели по прибыли до вычета расходов по процентам, расчета налога и осуществленных амортизационных расчетов или фактический денежный поток;

Н* – показатель налога на прибыль с поправками на изменения налогового законодательства и характера начисления налога;

А – плановые и прогнозируемые инвестированные активы;

СИАПП – актуализированная средняя по процедуре оценки стоимость инвестированных активов малого и среднего промышленного предприятия.

Автор в работе [14] сформировал финансовую модель и методику роста стоимости предприятия, ключевой характеристикой этой модели является

представление стоимости фрактальным комплексом структурных элементов: стейкхолдеры, возможности предприятия, финансовые стратегии и процессы, стоимость предприятия моделируется моделью в виде равностороннего треугольника, рис. 8.

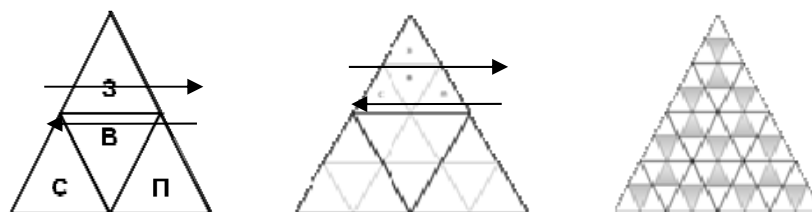


Рисунок 8– Фрактальная финансовая модель стоимости компании

Разработчик модели разделил треугольник на четыре равных равносторонних треугольника, с четырьмя фундаментами-генераторами для формирования стоимости предприятия, где: стейкхолдеры–З; возможности предприятия–В; финансовые стратегии–С и процессы–П. Индивидуально, четыре треугольника автором разделены на четыре части прямыми линиями, параллельными его сторонам. С точки зрения автора [14] функциональностью этого финансового построения в модель является панорамная «обращаемость» ко всем стейкхолдерам, включает характеристики мультифрактальности с возможностью применения результативных финансовых инструментов, стратегии к процессам развития эффективного управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия. Стейкхолдеры относятся к верхней части пирамиды как финальное звено процесса формирования стоимости предприятия. В центре пирамиды представляет возможности предприятия, базирующиеся на интересах, знаниях, потенциале стейкхолдеров, позволяющих предприятию формировать и оптимизировать финансово-экономические активности (левый треугольник) и формировать внутриорганизационные и панорамные внешние активности (правый треугольник). Применяя соответствующим образом, перспективно разбивать активаторы стоимости на не значительные элементы, которые проецируемы на крупные фигуры. Крупные фракталы используются в долгосрочном периоде при оптимизации стоимости компании. Более мелкие – в краткосрочном планировании [14].

Однако, перспективно не рассматривать процесс оптимизации стоимости предприятия от панорамы постоянно и периодически воздействующих на организацию внешних и акцентированно и внутренних стратегических, тактических, оперативных, ситуационных, вероятностных и системных факторов, влияющих на процесс управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия. Учет приведенных факторов необходим при выработке актуальных, результативных, адаптивных инструментов и мероприятий по управлению развитием предприятия в условиях транзитивной экономики, позволяют эффективно реализовывать

плановые, намеченные производственные, хозяйственные, логистические, кадровые, маркетинговые, финансовые стратегии и заданные процессы, рис. 9.

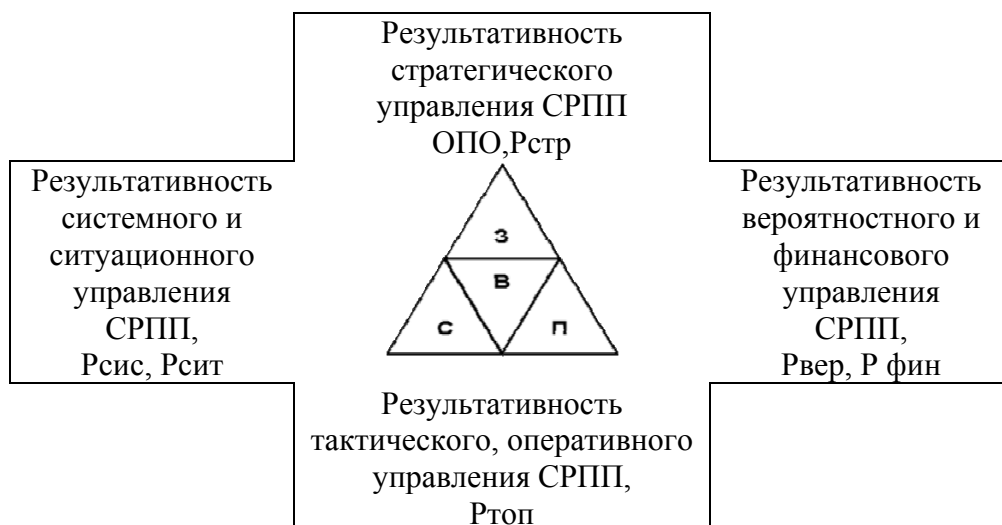


Рисунок 9 – Суммарная оценка результативности самоорганизующейся системы управления СРПП

Эта оптимизированная и логически выстроенная модель позволяет формировать проекции и прогнозы, воплощаемые далее в планы актуальные цели и требования стейкхолдеров, что формирует рычаг преодоления некоторой узости фрактальной модели, учесть многомерный и рискованный панорамный окружающий конкурентный процесс взаимодействия в участников рынка в санкционной, транзитивной турбулентной экономике в настоящем, влияющий на деформацию системы сбалансированных показателей и процесса управления сбалансированным развитием отечественных малых и средних промышленных предприятий.

Такое представление конкурентной среды особенно характерно для крупных национальных и надкорпоративных структур, в состав которых входят средние и небольшие предприятия с менее низким уровнем производственного, хозяйственного, финансово-экономического развития.

В связи с этим, учитывая концептуальные возможности приведенных подходов к управлению сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия, функция результативности управления развитием предприятия представляет собой совокупность осуществляемых процессов внутри и во внешней среде предприятия, направленных на достижение целей ее функционирования.

$$РУСРПП = f \{ y_1, y_2, y_3, \dots y_n \} , \quad (2)$$

где РУСРПП – функция результативности управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия;

$y_1, y_2, y_3 \dots y_n$ – ключевые производственные, экономические, финансовые, маркетинговые, логистические, хозяйственные и функциональные активности предприятия;

f – функция, описывающая взаимосвязь процессов, происходящих в процессе управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия.

В связи с этим, функция результативности управления СРПП имеет вид:

$$P_{УСРПП} = \begin{cases} P_{стр} \\ P_{топ} \\ P_{сис} \\ P_{сит} \\ P_{фин} \\ P_{вер} \end{cases} \rightarrow \max, \quad (3)$$

где $P_{стр}$ – результативность стратегического управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия,

$P_{топ}$ – результативность тактического и оперативного управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия;

$P_{сис}$ – результативность системного управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия;

$P_{сит}$ – результативность ситуационного управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия;

$P_{фин}$ – результативность управления финансами малого и среднего промышленного предприятия.

Источником экономического эффекта при управлении сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия в практике работы предприятия является повышение производственных, экономических, финансовых показателей, упорядоченности движения, системности учета материальных ресурсов, снижение издержек обращения материальных потоков и готовой продукции, кадровой стабильности и результативности.

Таким образом, результативность управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия в целом может быть определена как средневзвешенный показатель результативности по осуществляемым в ней процессам. При этом общая результативность в рамках отдельных подходов управления сбалансированным развитием малых и средних промышленных предприятий представляет собой суммарную оценку внутриорганизационной результативности функционирования малых и средних промышленных предприятий и во внешней среде и в рамках прогнозируемых условий неопределенности внешних панорамных обстоятельств и процессов.

Сформированная методика определения общей результативности управления сбалансированным развитием малого и среднего промышленного предприятия позволяет получить комплексную оценку результативности [26] с

учетом собственной, а также эффективности ее взаимодействия с организациями, входящими в состав окружения и взаимодействия с промышленным предприятием.

Методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий. В отличие от моментного экономического развития промышленного предприятия, непрерывное и поступательное развитие, его структура и содержание может быть определено только в конкретном временном периоде по показателям и результатам функционирования промышленного предприятия и выделяется в качестве достаточного условия сбалансирования организационно-экономического, производственного и функционального развития промышленного предприятия, в том числе на основании исследования и достижении ряда авторов [15; 17; 18; 19; 20; 23; 24; 25].

Формирование методики сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий определяется необходимостью теоретического и методологического обоснования изменения системы взглядов и аналитических процедур процесса управления развитием промышленных предприятий, формируемых и ориентированных на разрешение актуальных и прогнозируемых проблем функционирования и развития промышленных предприятий, на комплексное, панорамное, системное и непрерывное использование возможностей организационных преобразований в изменяющихся условиях неопределенности.

Материал и методы исследования. Дифференциация подходов к определению направлений и перспектив сбалансированного развития промышленных предприятий (СРПП) позволила сформировать методику сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий пути осуществления агрегированного процесса: формирование комплекса показателей конкурентоспособности и СРПП, перспективно создающих хозяйственные и экономические результаты и конкурентные преимущества предприятий в системе результативности через интегральный показатель по блокам приоритетов, рисков и эквивифинальных оценок; дифференцирование приоритетных показателей и определение комплексного показателя на основе методов динамического и вероятностного их объединения по направлениям влияния на ССПП; назначение реальных позиций промышленных предприятий в зависимости от их положения в системе дифференциации показателей и результатов их расчета по характерным для конкурентной, экономической хозяйственной и социальной приоритетности значениям.

Результаты исследования. В общем виде методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий может быть реализована в виде динамического ряда следующих действий: базисные показатели представляются в виде матрицы и функционала показателей, величины которых зависят от числового множества (а и с) динамического ряда вида $f(a;c)$, которую можно

рассматривать как оператор, отображающий пространство рейтинговой оценки развития промышленного предприятия, где по строкам находятся показатели нумерованные ($a = 1, 2, 3, \dots x$), по столбцам – промышленные предприятия нумерованные ($c = 1, 2, 3, \dots y$); индивидуально по значениям показателей определяется минимальный (максимальный) результат, который вносится в столбец моделируемой организации ($y + 1$) (образец, эталон); начальные значения матрицы фиксируются и соизмеряются в отношении конкретного показателя конкурентоспособности «образцовой» организации по формуле:

$$R_{(a;c)} = \frac{f_{(a;c)}}{\min_c f_{(a;c)}}, \quad (4)$$

где $R(a;c)$ – ранжированные по рейтингам базисные результаты финансово-экономического состояния предприятия - c ; для каждого предприятия значение ее рейтинговой оценки определяется путем суммирования ранжированных по рейтингам базисных показателей, скорректированных на весовые коэффициенты (экспертная оценка); определяется сравнительная систематизированная оценка предприятий с учетом конечных показателей по всем комплексам оценки, с учетом определенных для организаций коэффициентов приоритетности; предприятия ранжируются в порядке $\max$ - $\min$ оценки, лучший рейтинг присваивается предприятию с минимальными показателями оценки.

В исследовании предлагается планировать деятельность предприятия на использовании методов и инструментов объективной оценки состояния конкурентоспособности и показателей СРПП (табл.2).

Так как характерной чертой ее использования в ПГ «МЕТРАН» является важность ранжирования и настройки состава методов и показателей по плану реализации стратегической перспективной целей развития.

В базисе оценки эффективности организационно-методического обеспечения системы СРПП лежит процесс определения эффективности и конкурентоспособности промышленного предприятия по каждой из подсистем деятельности промышленного предприятия: подготовка и результаты производственной деятельности, управление логистикой, технологический процесс, маркетинг и сервис.

Таблица 2 – Методы и инструменты объективной оценки состояния конкурентоспособности и показателей СРПП – ПГ «МЕТРАН»

Методы	Персонал	Процессы	Потребители	Финансы	Собственники
Операционный и ФСА	-	+	-	+	-
Маржинальный анализ	-	+	-	+	-
Управление издержками, анализ отклонений	+	+	+	+	+
Сегментация рынка	-		+	+	+
Метод коллективной генерации идей	+	+	+	+	+
Циклы развития, мультипликативный	-	+	+	+	+

эффект					
Анализ эффекта масштаба	-	+	-	+	-
ABC-анализ	-	+	+		-
XYZ-анализ	-	+	-		-
Метод номинальных групп	+	+	+	+	-
Послепродажное обслуживания, маркетинг	-	+	+	+	-
Концепции: KANBAN, «точно в срок» MRP, ERP-системы и др.	-	+	-	+	-
Котловой метод; затраты на управление качеством	-	+	-	+	-
Аутсорсинг	+	+	-	+	-
Метод 7 S	-	+	+	+	+
Стратегические разрывы - GAP-анализ	-		-	+	+
SWOT-анализ	+	+	+	+	+
NPEST-анализ	-	+	+	-	-
Организационная патология	-		-	+	+
Реинжиниринг и бенчмаркинг	+	+	+	+	-
Метод фокальных объектов	-	+	+		-
Дескриптивные методы	-		+	+	-
Управление стоимостью предприятия	-	+	-	+	+
Средневзвешенная доходность на капитал предприятия, WACC - анализ	-	+	-	+	-

Далее, рассчитываются три коэффициента по каждой из подсистем:

1. Коэффициент результативности (KP_i), характеризующий уровень значимости и надежности представленных ранжированных по рейтингам базисных результатов финансово-экономического состояния предприятия – $R(a;c)$, рассчитывается:

$$KP_i = \sum_{j=1}^N KAЭ_{ij} / 10 N, \quad (5)$$

где $KAЭ_{ij}$ – агрегированный (эквивалентный) коэффициент надежности j -ой оценки развития промышленного предприятия, характеризующий уровень значимости и надежности, определена j -ая оценка i -ой подсистемы промышленного предприятия с учетом оценки результативности лидирующих зарубежных и отечественных предприятий отрасли с учетом клиометрической оценки опыта развития теории и практики управления промышленным предприятием. $KAЭ_{ij}$ оценивается консультантами консалтинговых фирм, экспертами научных организаций и специалистами самого предприятия по десятибальной шкале. Максимальная надежность оценки равна 10; i – индекс оценки подсистемы предприятия, с помощью которой рассчитывается $KAЭ_{ij}$; $i = 1, 2, 3, 4$ (количество рейтингов); N – общее число периодов оценки развития предприятия по i -ому рейтингу в соответствии с учетом опыта управления развитием предприятия.

2. Коэффициент интенсивности изменения рейтинговых показателей (KIP_i), характеризующий уровень частоты в практике функционирования,

работы по управлению организациями используются критерии оценки в данной подсистеме предприятия за отчетный период, рассчитывается по формуле:

$$КИРП_i = \sum_{j=1}^M КПИ_{ij} / 10 \cdot M, \quad (6)$$

где $КПИ_{ij}$ – коэффициент продуктивности использования j -ой оценки результатов деятельности предприятия, показывающий уровень результативности функционирования, работы по управлению организацией или ее составляющими использована j -ая оценка i -ой подсистемы промышленного предприятия. $КПИ_{ij}$ оценивается консультантами консалтинговых фирм, экспертами научных организаций и специалистами самого предприятия по десятибальной шкале. Наивысшая результативность оценки – это 10; а i – индекс подсистемы промышленного предприятия по которой определяется $КПИ_{ij}$; $i = 1, 2, 3, 4$; M – общее число оценочных расчетов и использования показателей результативности развития i -ой подсистемы предприятия за анализируемый период деятельности.

3. Коэффициент эффективности оценки результативности предприятия ($КЭ_i$), показывающий в какой степени эффективности были осуществлены оценки i -ой подсистемы промышленного предприятия в практической деятельности по управлению сбалансированным развитием предприятия, рассчитывается:

$$КЭФ_i = (КР_i + КИРП)_i / 2, \quad (7)$$

Внедрение процедуры по трем разработанным вариантам рационализации управления СРПП способствовало совершенствованию процесса актуализации, согласования, внедрения, контроля, определения конкурентоспособности над результативностью управленческих инициаций в части роста конкурентоспособности и адаптации предприятия к условиям меняющейся панорамы рыночного окружения, (табл.3).

Таблица 3 – Оценка эффективности по направлениям совершенствования управления СРПП ПГ «МЕТРАН», 2013 год (приборостроительная деятельность)

Основные направления деятельности предприятия	Подсистемы промышленного предприятия системы управления											
	Производственная деятельность			Управление логистикой			Технологический производства			Маркетинг и сервис		
	КР1	КАЭ1	КЭФ1	КР1	КАЭ1	КЭФ1	КР1	КАЭ1	КЭФ1	КР1	КАЭ1	КЭФ1
Акционеры, собственники	0,85	0,73	0,78	0,79	0,67	0,73	0,91	0,84	0,88	0,85	0,78	0,81
Управление активами	0,71	0,90	0,79	0,74	0,62	0,68	0,82	0,87	0,85	0,75	0,92	0,85
Производство	0,56	0,89	0,72	0,68	0,74	0,71	0,73	0,80	0,77	0,61	0,76	0,77

продукции												
Маркетинг и сбыт	0,63	0,76	0,69	0,71	0,85	0,78	0,93	0,79	0,86	0,92	0,87	0,89
Снабжение и обслуживание основных фондов	0,56	0,68	0,61	0,86	0,80	0,83	0,85	0,91	0,88	0,82	0,63	0,73
Управление финансами	0,53	0,79	0,87	0,94	0,90	0,92	0,98	0,93	0,96	0,91	0,85	0,89
Инвестиции в НИОКР	0,95	0,70	0,61	0,64	0,74	0,69	0,71	0,84	0,78	0,64	0,89	0,90
Аутсорсинг, консалтинг	0,78	0,85	0,77	0,72	0,93	0,82	0,84	0,86	0,85	0,96	0,85	0,71
Гудвилл и непрофильные активы	0,70	0,70	0,73	0,85	0,77	0,81	0,88	0,67	0,78	0,89	0,71	0,82
Агрегированные коэффициенты	0,70	0,78	0,73	0,77	0,78	0,77	0,85	0,83	0,84	0,82	0,81	0,82

Фактологическое понимание проблемы и системное решение задач СРПП на основе разработанной методики, симплекс-метода, ситуационного анализа, логистических стратегий, инноваций организационного и кадрового преобразования, риск-менеджмента, динамического, вероятностного программирования и методов системы массового обслуживания, предполагает использование разнообразных инструментов развития и управления по упреждающим сигналам, а также средств, реализуемых с подключением к биржевым, макроэкономическим и политическим изменениям. Ниже приводятся результаты исследования ряда промышленных, отражающие основные компоненты разработанной методики, (табл. 4).

Важны сигналы по пониманию следующих показателей: в реальности по группе промышленных предприятий минимальный показатель сбалансированности развития по выбранным динамическим соотношениям был отмечен на предприятиях, не принимающих методы реорганизации и инновационного развития, предложенные автором.

Таблица 4 – Результаты функциональной оценки хозяйственной деятельности промышленных предприятий, 2004-2013 гг.

Результаты оценки в относительных показателях	Дифференциация предприятий													
	Предприятия промышленности Уральского региона (УР)							Предприятия партнерских бизнес-связей в российских регионах (РР)						
	УР1	УР2	УР3	УР4	УР5	УР6	УР7	РР1	РР2	РР3	РР4	РР5	РР6	РР7
Рейтинг №1 (результативность и показатели присутствия ресурсной обеспеченности)														
Показатели по валовой продукции														
Удельные показатели и темпы изменения показателей по валовой продукции														
Динамика неэффективных бизнес-единиц предприятия														
Объем товарооборота, объем экспорта, импорта продукции														
Показатели по импорту новых технологий, оборудования														
Развитие и обеспеченность инфраструктуры														
Показатели по разработке недр и природных ресурсов														
Функциональная и фактическая обеспеченность ресурсной базой														
Территориальное размещение промышленного предприятия по отношению к другим странам														
Объем обеспеченности оборотными средствами, основными фондами														
Логистическая обеспеченность и др.														
Результаты	47	36	18	22	31	18	32	40	32	20	12	22	20	34
Общий рейтинг	6	5	1	3	4	1	4	6	4	2	1	4	2	5
Б. Рейтинг №2 (показатели социальной функциональности промышленного предприятия)														

Обеспеченность работников жильем														
Показатели по оплате труда и средняя заработная плата персонала														
Уровень выбытия кадров														
Размер потребительской корзины и прожиточного минимума на территории размещения предприятия														
Минимальный размер оплаты труда по тарифному соглашению														
Показатели платных услуг работникам, социальные гарантии														
Уровень валовых доходов персонала, сравнительные показатели со средними доходами в субъекте РФ														
Процентное содержание работников с доходами значительно ниже среднего уровня по субъекту РФ														
Показатели непроизводительных потерь рабочего времени и прогулов к фонду рабочего времени промышленно-производственного персонала и др.														
Результаты	45	12	30	22	29	25	17	17	35	16	33	25	25	43
Общий рейтинг	7	1	6	3	5	4	2	2	5	1	4	3	3	6
Рейтинг №3 (инвестиционная заинтересованность и привлекательность предприятия)														
Показатели инвестиционных вложений в основной и оборотный капитал														
Размер инвестиции на 1 руб. валовой продукции														
Размер инвестиций в персонал														
Динамика увеличения инвестиций, срок освоения инвестиций и др.														
Результаты	33	22	25	15	41	20	31	33	18	37	12	20	38	31
Общий рейтинг	6	3	4	1	7	2	5	5	2	6	1	3	7	4
Рейтинг №4 (политические и другие риски развития предприятия)														
Сигнатура угроз и рисков внешнего окружения														
Сигнатура угроз и рисков внутренней среды предприятия														
Стратегическое, тактическое, оперативное управление развитием предприятия														
Уровень политической стабильности внешней среды предприятия и др.														
Результаты	24	22	32	14	40	19	30	19	34	36	11	21	29	36
Общий рейтинг	4	3	6	1	7	2	5	2	5	6	1	3	4	7
Рейтинг №5 (финансово-экономические показатели развития предприятия)														
Валовый доход														
Результативность использования основных фондов и оборотных средств предприятия														
Прибыль, рентабельность, платежеспособность, эффективность управления финансами предприятия														
Уровень финансовых рисков предприятия и др.														
Результаты	42	22	25	15	37	20	31	33	17	35	11	20	41	31
Общий рейтинг	7	3	4	1	6	2	5	5	2	6	1	3	7	4
Сводная оценка хозяйственной деятельности промышленных предприятий														
Итог 1: Дифференцированный уровень конкурентоспособности														
Итог 2: Агрегированные (эквивалентные) коэффициенты надежности, обобщающие данные всех дифференцированных показателей по разработанной методике определения														
Результаты	37	23	26	18	35	20	27	27	29	27	15	22	28	36
Общий рейтинг	7	3	4	1	6	2	5	3	6	3	1	2	5	7

Выборочными предприятиями промышленности был достигнут приблизительно одинаковый уровень – в комплексе по всем критериям за каждый исследуемый период - 10 лет на предприятиях Уральского региона и соответствовало нормативному соотношению. В целом, модель сбалансированного развития имеет реальные результаты применения и эффективность ее достаточно реалистична.

Таким образом, в исследовании определено, что сбалансированное развитие промышленного предприятия как процесс реформации и поступательных изменений предполагает значительную структуризацию плана развития на практике, отвечающую важному основному принципу преобразования любой системы – принципу догматичности, динамики развития и наличия резервов.

Такое представление об эффективности управления сбалансированным развитием промышленных предприятий отражает наличие и изменение основных и значимых динамических показателей деятельности промышленного предприятия, а так же суммирование совокупных эффектов при возможном их увеличении или уменьшении, связанных с совместной реализацией подходов и

методики сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий в рамках деятельности предприятия и его окружения.

Аналитика, контроллинг и процедура реализуемой методики определяет конкурентные позиции промышленного предприятия, при условии реализации поставленных планов по результатам эффективной организации сбалансированного развития. Сформированная методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития промышленных предприятий позволяет получить комплексную оценку эффективности с учетом собственной эффективности, а также эффективности ее взаимодействия с организациями, входящими в состав окружения и взаимодействия с промышленным предприятием.

ГЛАВА 4 НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация: Раздел содержит ключевые изменения в сфере налогового администрирования малого и среднего предпринимательства в 2014-2015 гг. и плановых 2016-2017 гг. Представлен анализ результатов камеральных и выездных налоговых проверок плательщиков за 2012-2014гг. по России в целом и в разрезе отдельных федеральных округов. Особое внимание уделено мониторингу результатов налоговых проверок плательщиков в Челябинской области.

Налоговое администрирование – это деятельность уполномоченных органов власти и управления, направленная на исполнение законодательства по налогам и сборам, а также обеспечение эффективного функционирования налоговой системы и налогового контроля [1, с. 334].

Налоговое администрирование является определяющей частью управления налоговой системы, внутренним фактором ее развития. Налоговое администрирование осуществляется исполнительными органами власти и налоговыми органами. Текущий и последующий мониторинг позволяет принимать управленческие решения, направленные на поддержание и развитие налоговой системы в целом и налоговых органов как ее части.

Целью налогового администрирования является достижение оптимального соотношения фискальной и распределительной функций налогов в налоговой системе страны при минимальных затратах на его осуществление.

Эффективная система налогового администрирования во многом предопределяет полноту и своевременность поступления налогов в бюджетную систему страны. В настоящее время малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации уплачивается следующие виды налогов (на общем налоговом режиме):

- налог на доходы физических лиц;
- налог на добавленную стоимость;
- НДФЛ за своих сотрудников;
- налоги на собственность: транспортный налог, налог на имущество, земельный налог, водный налог.

Для облегчения взаимодействия с налоговой службой малого предпринимательства введены следующие специальные налоговые режимы:

- Упрощенная система налогообложения УСН;
- Патентная система налогообложения;
- Единый сельскохозяйственный налог;
- Единый налог на вмененный доход.

Кроме того, малым и средним предпринимательством должны уплачиваться следующие налоги, если их деятельность касается указанных видов деятельности:

- акцизы;

- налог на добычу полезных ископаемых, платежи и акцизы;
- сбор за пользование объектами животного мира;
- сбор за пользование объектами водных биологических ресурсов;
- акциз, связанный с лицензированием деятельности по производству и реализации защищенной от подделок полиграфической продукции;
- сбор, связанный с получением разрешения на проведение лотереи, регистрации и проверки лотерейного оборудования.

Правительством РФ ежегодно разрабатываются и утверждаются основные направления налоговой политики страны на текущий и два плановых года. Особое внимание уделяется развитию малого и среднего предпринимательства. Так, с 1 января 2013 года вступила в действие патентная система налогообложения для индивидуальных предпринимателей, которая в виде главы 26.5 «Патентная система налогообложения» Налогового Кодекса выделена в самостоятельный специальный налоговый режим [2].

Патентная система налогообложения применяется по 47 видам деятельности, перечисленным в Налоговом Кодексе. Кроме того, субъекты Российской Федерации смогли ввести указанный специальный налоговый режим по дополнительному перечню видов предпринимательской деятельности, относящихся к бытовым услугам населению.

Были установлены минимальные и максимальные размеры потенциально возможного к получению индивидуальным предпринимателем годового дохода, являющегося базой для исчисления налога, которые субъекты Российской Федерации вправе увеличивать от трех до десяти раз в зависимости от вида и места осуществления предпринимательской деятельности.

Индивидуальным предпринимателям, применяющим патентную систему налогообложения, разрешено использовать наемных работников, средняя численность которых не должна превышать 15 человек.

При этом 100% поступлений от патентной системы налогообложения направляется в местные бюджеты.

С 2013 года переход на систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности стал добровольным. Данный специальный налоговый режим по мере расширения сферы применения патентной системы налогообложения будет отменен с 2018 года.

Также были внесены изменения в положения Налогового Кодекса, регулирующие применение упрощенной системы налогообложения, системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности в целях упрощения перехода на них организаций и индивидуальных предпринимателей, совершенствования порядка исчисления и уплаты налогов [2].

Целью совершенствования налогового администрирования в 2014г. являлось снижение избыточных административных процедур и издержек налогоплательщиков при проведении мероприятий налогового контроля. Для достижения данной цели была продолжена введенная с 2012г. практика консолидирования групп налогоплательщиков; установлены принципы

определения цен для целей налогообложения в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами, а также разработан комплекс мер по противодействию уклонению от уплаты налогов и использованию фирм-однодневок.

В 2015г. и плановом 2016-2017гг. в соответствии с Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации запланированы следующие меры по стимулированию развития малого предпринимательства:

1) субъектам Российской Федерации предоставлено право устанавливать для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, перешедших на упрощенную систему налогообложения и патентную систему налогообложения и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, «налоговые каникулы» в виде налоговой ставки в размере ноль процентов, которые будут действовать в 2015 - 2018 годах. При этом субъекты Российской Федерации вправе установить ограничения на применение налоговой ставки в размере ноль процентов, в том числе в виде предельного размера доходов индивидуальных предпринимателей, количества наемных работников и иных показателей, превышение которых за налоговый период является основанием для лишения права применения указанной нулевой налоговой ставки (для них предполагается переход на обычный специальный налоговый режим в части превышения установленного субъектом Российской Федерации ограничения для применения налоговых каникул);

2) в перечень налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения, включены самозанятые граждане – физические лица, не имеющие наемных работников, получившие патент на один из видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения.

Патент, выдаваемый самозанятому гражданину, будет действовать только на территории того муниципального района, городского округа, городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя, который указан в патенте [3].

Важным нововведением с января 2015г. является вступление в силу новых принципов налогообложения недвижимого имущества физических лиц. Налоговый кодекс Российской Федерации дополнен новой главой «Налог на недвижимое имущество физических лиц». При этом налоговой базой по данному местному налогу будет признаваться кадастровая стоимость объектов недвижимого имущества (объектов капитального строительства). Кроме того, утвержден План мероприятий («дорожная карта») «Совершенствование налогового администрирования».

Среди важных изменений в области налогового администрирования в 2015-2017 гг. необходимо выделить следующие:

- введение универсальных требований к использованию института банковской гарантии в налоговых правоотношениях;
- введение обязанности банков информировать налоговые органы об открытых счетах физических лиц и обязанности банков предоставлять сведения по таким счетам;

- введение возможности для налогового органа направлять запросы налогоплательщику по электронным каналам связи и установление возможности приостановления операций по счетам налогоплательщика при отсутствии ответа на такие запросы;

- введение обязанности представлять декларации по налогу на добавленную стоимость в электронном виде, а также обязанности представлять книгу учета счетов-фактур в электронном виде вместе с налоговой декларацией по НДС [3].

Для оценки эффективности налогового администрирования применяются разнообразные количественные и качественные показатели, наиболее важными из которых являются индикаторы эффективности контрольной работы, которая выступает одной из основных функций налогового администрирования.

Приоритетными направлениями контрольной работы налоговых инспекций являются камеральные и выездные проверки. Данные, представленные далее, сгруппированы автором в таблицы и рисунки, на основании официальной статистической информации, опубликованной Федеральной налоговой службой [4].

В таблице 1 представлена динамика результатов камеральных проверок плательщиков в России за 2012-2014 гг.

Таблица 1 – Динамика результатов камеральных проверок плательщиков в России

Год	Количество проведенных проверок		Общий объем доначислений, руб.	Доначисления в расчете на 1 результативную проверку, руб.
	Всего	из них, выявивших нарушения		
2012	34 880 460	1 876 526	52 037 545	27,73
2013	34 202 144	1 765 463	52 353 571	29,65
2014	32 870 847	1 965 166	56 960 212	28,98

Количество проведенных проверок в 2014г. составило 32 870 847, то есть по сравнению с 2012г. сократилось на 2009613 проверок, что составляет 5,8%. Из них количество камеральных налоговых проверок, выявивших нарушения, увеличилось на 88640 проверки или 4,7% и составили в 2014г. 1 965 166. В результате общий объем доначислений возрос на 4922667 руб. или 9,5%. Таким образом, политика, направленная на сокращение количества проводимых налоговых проверок, реализуется, а их эффективность возрастает. Так, в расчете на одну результативную проверку доначисления составили 28 руб. 98 коп., что на 1 руб. 25 коп. или 4,5% больше уровня 2012г.

Камеральные налоговые проверки являются основной формой контроля за соблюдением налогового законодательства и правильностью исчисления налогов и сборов, поскольку это оптимизирует работу налоговых органов, а также является превентивной мерой для предупреждения налоговых правонарушений и преступлений.

Выездные налоговые проверки проводятся выборочно и лишь при наличии достаточных оснований полагать существенные нарушения налогового законодательства со стороны налогоплательщика (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика результатов выездных проверок плательщиков в России за 2012-2014 гг.

Год	Количество проведенных проверок		Общий объем доначислений, руб.	Доначисления в расчете на 1 результативную проверку, руб.
	Всего	из них, выявивших нарушения		
2012	55 940	55413	311 354 647	6906,25
- проверки организаций	45 083	44 664	300 422 723	6726,28
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	10 857	10 749	10 931 924	1017,02
2013	39 771	39 316	278 687 175	7088,39
- проверки организаций	33 205	32 808	269 414 992	8211,87
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	6 566	6 508	9 272 183	1424,74
2014	34 246	33 828	288 446 181	8526,85
- проверки организаций	29 459	29 079	279 685 336	9618,12
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	4 787	4 749	8 760 845	1844,78

Общее количество проведенных выездных налоговых проверок в 2014г. составило 34 246, что на 21694 проверки или 38,8% меньше уровня 2012г. Из них количество выездных проверок в отношении индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, составило 2787 проверок, что по сравнению с 2012г. сократилось на 6070 проверок или 56%.

В 2014г. из общего числа проведенных выездных проверок более 98% выявили различного рода нарушения. На фоне сокращения числа таких проверок, общий объем доначислений снизился на 22908466 руб. или 7,4%. Однако эффективность проведения результативной проверки повысилась на 51,2%.

Динамика общего объема доначислений в результате проведения налоговых камеральных и выездных проверок в России за период 2012-2014гг. наглядно представлена на рис. 1.

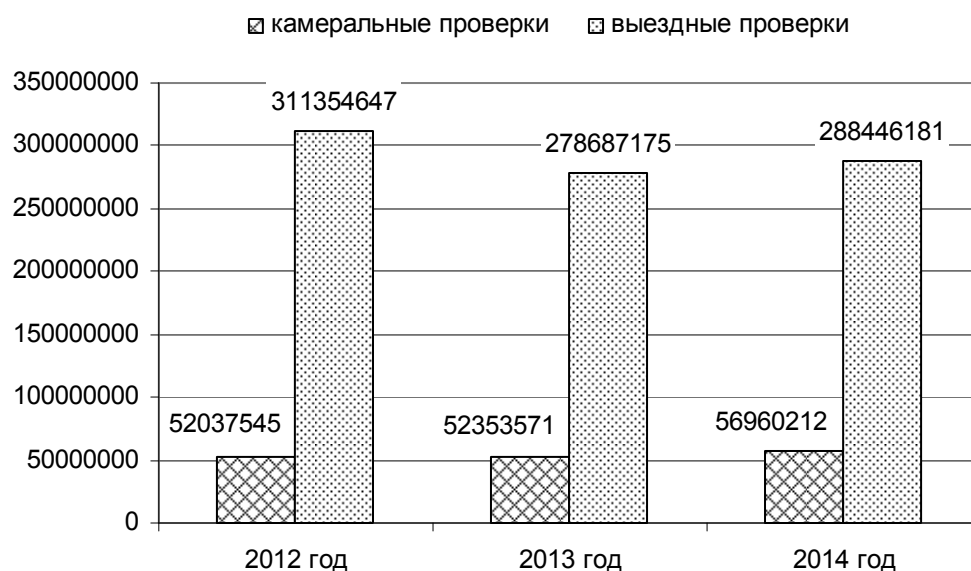


Рисунок 1 – Общий объем доначислений в результате проведения проверок в России, руб.

В целом, эффективность проведения выездных налоговых проверок выше, чем камеральных в пять раз.

Поскольку одной из приоритетных задачи Федеральной налоговой службы является работа по обеспечению привлечения к налогообложению лиц, уклоняющихся от исполнения обязанностей налогоплательщика, то необходимо проанализировать результаты различных видов налоговых проверок в разрезе федеральных округов.

В таблице 3 представлены результаты проведенных камеральных налоговых проверок плательщиков в различных федеральных округах Российской Федерации.

Таблица 3 – Динамика результатов камеральных проверок плательщиков в округах России

Год, округ	Количество проведенных проверок		Общий объем доначислений, руб.	Доначисления в расчете на 1 результативную проверку, руб.
	Всего	из них, выявивших нарушения		
2012	34 880 460	1 876 526	52 037 545	27,73
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	10 579 992	486 526	18 833 904	38,71

Продолжение таблицы 3

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 936 613	192 224	3 089 981	16,07
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 126 817	84 033	4 782 987	56,92
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 301 203	192 499	4 997 220	25,96
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	7 029 055	383 160	9 046 154	23,61
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 092 185	186 808	3 752 521	20,09
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	4 357 316	259 664	5 399 279	20,79
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 438 057	91 423	1 260 939	13,79
2013	34 202 144	1 765 463	52 353 571	29,65
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	10 481 861	464 102	23 305 980	50,22
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 895 174	176 128	3 275 739	18,60
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 067 011	80 881	2 118 091	26,19
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 246 908	177 325	4 418 474	24,92
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	6 824 268	344 805	8 262 097	23,96
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 019 327	171 237	4 248 747	24,81
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	4 199 160	250 816	2 530 516	10,09
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 449 413	99 930	1 002 410	10,03
2014	32 870 847	1 965 166	56 960 212	28,98

Окончание таблицы 3

ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	10 182 672	522 086	23 517 621	15,32
СЕВЕРО- ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 715 298	200 694	3 075 489	46,36
СЕВЕРО- КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 013 874	83 309	3 862 137	26,11
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 057 932	194 246	5 070 932	21,25
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	6 491 144	393 345	8 360 029	23,82
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2 904 218	206 316	4 913 819	11,07
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	4 050 544	261 306	2 891 603	12,47
ДАЛЬНЕВОСТО ЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 435 864	103 566	1 291 928	15,32

Наибольшее количество камеральных проверок за 2012-2014гг. проводилось в Центральном Федеральном округе (свыше 10 млн. проверок), Приволжском Федеральном округе (свыше 6 млн. проверок), и Сибирском Федеральном округе (свыше 4 млн. проверок).

Меньше всего за исследуемый период было осуществлено камеральных налоговых проверок в таких Федеральных округах, как: Северо-Кавказском (менее 1,13 млн. проверок), Дальневосточном (менее 1,44 млн. проверок), Уральском (менее 3,1 млн. проверок).

Общая же динамика к сокращению количества камеральных проверок прослеживается в каждом рассмотренном Федеральном округе, однако доля проверок, в результате которых были выявлены нарушения, к 2014г. по сравнению с 2012г. возросла в ряде округов (рис. 2).

В 2014г. удельный вес камеральных проверок, выявивших нарушения:

- в Центральном Федеральном округе составил 26,6%, что на 0,6% больше уровня 2012г.;
- в Уральском Федеральном округе составил 10,5%, что на 0,5% больше уровня 2012г.;
- в Дальневосточном Федеральном округе составил 5,3%, что на 0,4% больше уровня 2012г.

Сокращение доли проверок, в результате которых были выявлены нарушения, наблюдается в Сибирском (на 0,5%), Приволжском (на 0,4%), Южном (на 0,4%) и Северо-Кавказском (на 0,2%) Федеральных округах.

Обращает на себя внимание, что в Северо-Западном Федеральном округе удельный вес камеральных проверок, в результате которых были выявлены различного рода нарушения, не изменился.

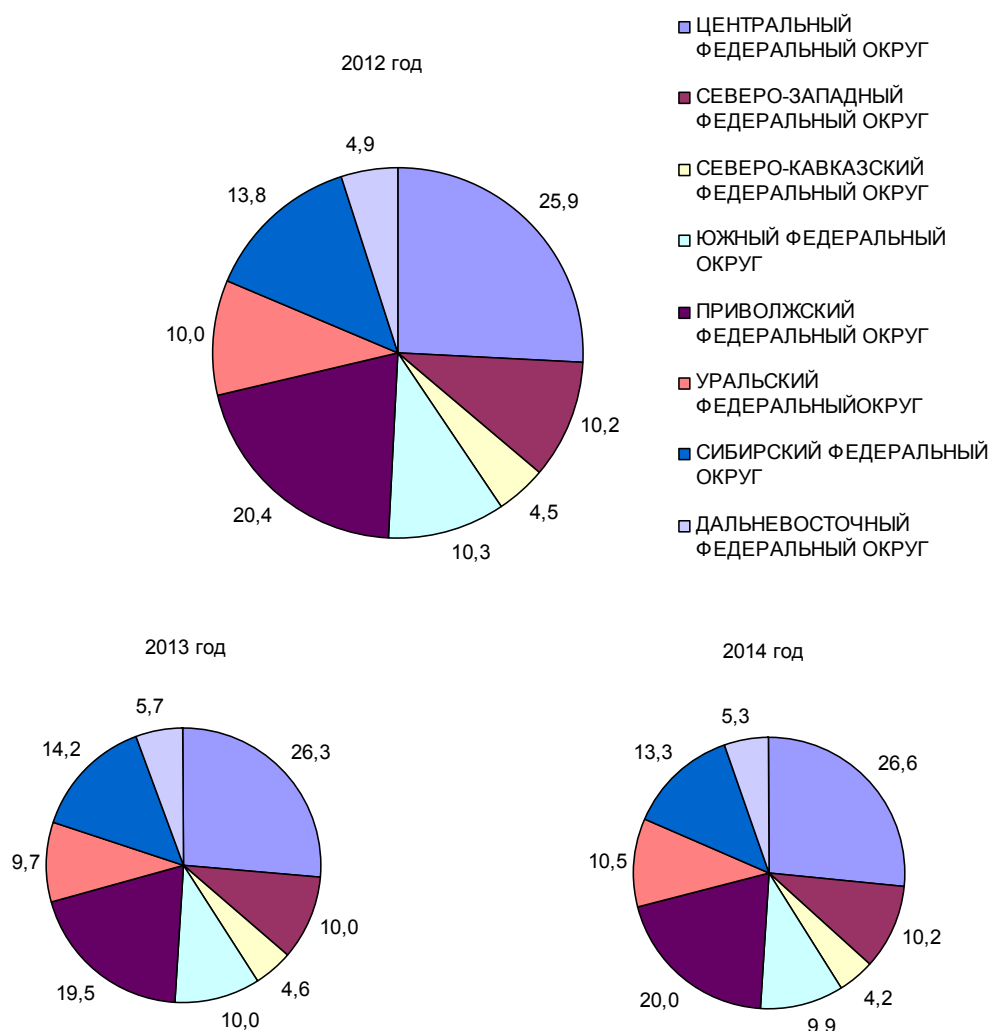


Рисунок 2 – Удельный вес камеральных проверок, выявивших нарушения в округе, в общем объеме таких проверок по России, в %.

Объем доначислений в результате проведения камеральных проверок в федеральных округах Российской Федерации в 2014г. по сравнению с 2012г. в 50% округов увеличился (рис. 3).

Наибольший рост объема доначислений по результатам камеральных налоговых проверок наблюдается:

- в Центральном Федеральном округе – в 2014г. составил 23517621 руб., что на 4683717 руб. или 25% больше уровня 2012г.;

- в Уральском Федеральном округе – в 2014г. составил 4913819 руб., что на 1161298 руб. или 31 % больше уровня 2012г.

Наибольшее снижение объема доначислений по результатам камеральных налоговых проверок наблюдается:

- в Сибирском Федеральном округе – в 2014г. составил 4913819 руб., что на 2507676 руб. или 46,4% меньше уровня 2012г.;

- в Северо-Кавказском Федеральном округе – в 2014г. составил 3862137 руб., что на 920850 руб. или 19,3% меньше уровня 2012г.

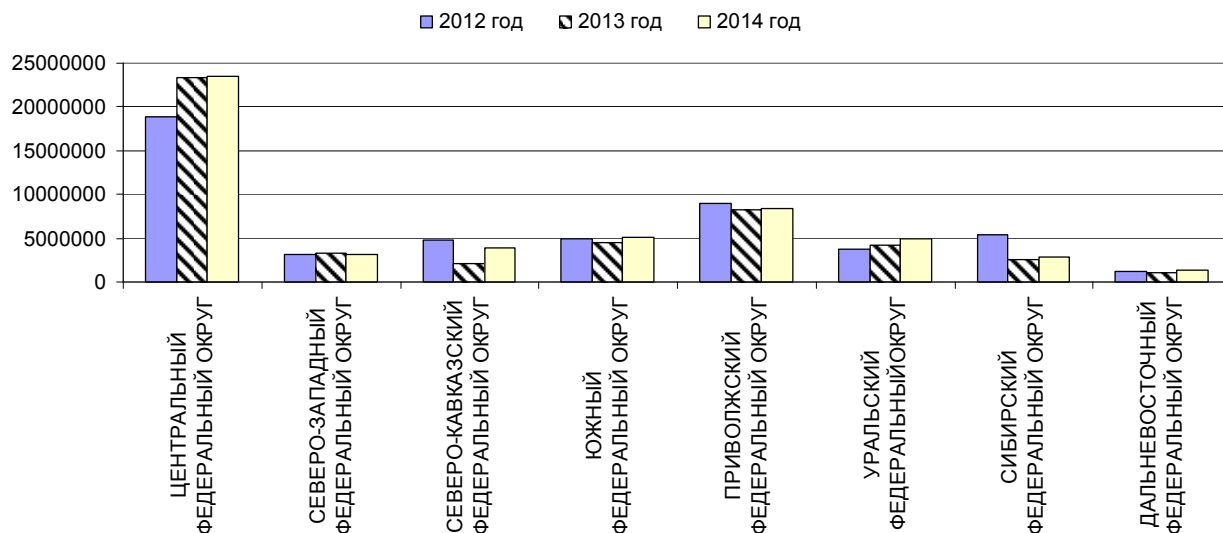


Рисунок 3 – Общий объем доначислений в результате проведения камеральных проверок в федеральных округах России, руб.

Далее проведем анализ динамики результатов выездных налоговых проверок плательщиков в Федеральных округах Российской Федерации, на основании данных, представленных в таблицах 4-6.

Таблица 4 – Динамика результатов выездных проверок плательщиков в округах России за 2012 год

Год, округ	Количество проведенных проверок		Общий объем доначислений, руб.	Доначисления в расчете на 1 результативную проверку, руб.
	Всего	из них, выявивших нарушения		
2012 год	55 940	55413	311 354 647	6906,25
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	14 668	14 443	110 462 819	7648,19
- проверки организаций	12 860	12 656	108 174 626	8547,30
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	1 808	1 787	2 288 193	1280,47
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	5 696	5 655	18 003 248	3183,60
- проверки организаций	4 571	4 544	16 563 573	3645,15
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	1 125	1 111	1 439 675	1295,84

Продолжение таблицы 4

СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 137	3 128	31 395 492	10036,92
- проверки организаций	2 448	2 439	31 156 380	12774,24
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	689	689	239 112	347,04
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	5 177	5 148	21 324 040	4142,20
- проверки организаций	4 159	4 142	20 233 407	4884,94
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	1 018	1 006	1 090 633	1084,13
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	12 609	12 556	33 165 483	2641,41
- проверки организаций	9 518	9 484	31 150 671	3284,55
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	3 091	3 072	2 014 812	655,86
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	4 916	4 864	20 804 572	4277,26
- проверки организаций	3 758	3 720	19 170 456	5153,35
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	1 158	1 144	1 634 116	1428,42
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	6 771	6 690	29 365 511	4389,46
- проверки организаций	5 571	5 509	27 767 161	5040,33
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	1 200	1 181	1 598 350	1353,39
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2 694	2 674	13 797 405	5159,84
- проверки организаций	1 926	1 915	13 170 372	6877,48
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	768	759	627 033	826,13

В 2012г. (таблица 4) наибольшему количеству выездных проверок подверглись предприятия, функционирующие в таких Федеральных округах, как:

- Центральный (14 668 проверок, из них 87,7% проверок организаций и 12,3% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Приволжский (12 609 проверок, из них 75,5% проверок организаций и 24,5% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Сибирский (6 771 проверок, из них 82,3% проверок организаций и 17,7% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой).

То есть по количеству выездных проверок лидируют те же округа, что и по количеству камеральных налоговых проверок.

Наименьшему количеству выездных налоговых проверок в 2012г. были подвергнуты предприятия, расположенные на территориях следующих округов Российской Федерации:

- Дальневосточный (2 694 проверок, из них 71,5% проверок организаций и 28,5% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),

- Северо-Кавказский (3 137 проверок, из них 78% проверок организаций и 22% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),

- Уральский (4 916 проверок, из них 76,4% проверок организаций и 23,6% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой).

Таким образом, среди округов, в которых число выездных проверок наименьшее, фигурируют те же регионы, что и при анализе камеральных проверок.

Из общего количества проведенных выездных проверок в 2012г. во всех Федеральных округах России в более 98,5% случаев были выявлены нарушения.

По итогам выездных налоговых проверок в России за 2012г. было доначислено 311354647 руб., из них наибольшую долю составляют доначисления в Центральном Федеральном округе (ФО) 35,5 %, Приволжском ФО 10,7%, Северо-Кавказском ФО 10,1%, Сибирском ФО 9,4 %, а наименьшую – Дальневосточном ФО 4,4%, Северо-Западном ФО 5,8%, Уральском ФО 6,7%, Южном ФО 6,8%.

Объем доначислений, в результате выездных проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, в 2012г. наглядно представлен на рис. 4.

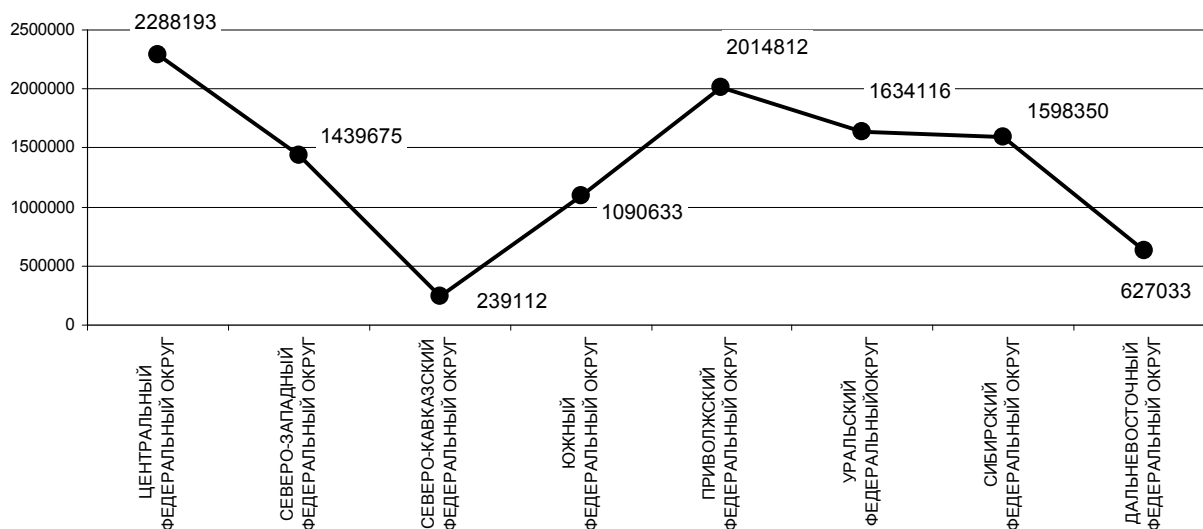


Рисунок 4 – Объем доначислений, в отношении индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, в 2012г. (руб.)

Объем доначислений субъектам малого и среднего предпринимательства в 2012г. наиболее существенный в Центральном, Приволжском и Уральском Федеральных округах.

В расчете на одну результативную проверку, объем доначислений предприятиям малого и среднего бизнеса наиболее значителен в таких округах, как Уральский (1428,42 руб.), Сибирский (1353,39 руб.) и Северо-Западный (1295,84 руб.), а наименее значителен в Северо-Кавказском (347,04 руб.), Приволжском (655,86 руб.), Дальневосточном (826,13 руб.) округах.

По результатам выездных проверок в 2013г. (таблица 5) наибольшему количеству таких проверок подверглись предприятия, функционирующие в таких Федеральных округах, как:

- Центральный (11 184 проверок, из них 89,3% проверок организаций и 10,7% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Приволжский (8 331 проверок, из них 78% проверок организаций и 22% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Сибирский (4999 проверок, из них 83,4% проверок организаций и 16,6% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой).

Таблица 5 – Динамика результатов выездных проверок плательщиков в округах России за 2013 год

Год, округ	Количество проведенных проверок		Общий объем доначислений, руб.	Доначисления в расчете на 1 результативную проверку, руб.
	Всего	из них, выявивших нарушения		
2013	39 771	39 316	278 687 175	7088,39
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	11 184	11 014	119 398 305	10840,59
- проверки организаций	9 982	9 827	117 114 494	11917,62
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	1 202	1 187	2 283 811	1924,02
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 838	3 740	18 309 632	4895,62
- проверки организаций	3 268	3 177	17 378 183	5470,00
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	570	563	931 449	1654,44
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2 324	2 316	10 501 851	4534,48
- проверки организаций	1 815	1 807	10 257 510	5676,54
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	509	509	244 341	480,04

Продолжение таблицы 5

ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 910	3 883	21 177 494	5453,90
- проверки организаций	3 360	3 338	20 155 812	6038,29
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	550	545	1 021 682	1874,65
ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	8 331	8 283	33 895 445	4092,17
- проверки организаций	6 498	6 465	32 187 786	4978,78
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	1 833	1 818	1 707 659	939,31
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 162	3 132	20 041 847	6399,06
- проверки организаций	2 519	2 495	18 705 738	7497,29
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	643	637	1 336 109	2097,50
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	4 999	4 959	24 244 299	4888,95
- проверки организаций	4 170	4 136	23 266 815	5625,44
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	829	823	977 484	1187,71
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 762	1 741	9 981 654	5733,29
- проверки организаций	1 332	1 315	9 212 006	7005,33
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	430	426	769 648	1806,69

В 2013г. наименьшее количество выездных налоговых проверок было проведено на предприятиях, расположенных в следующих округах России:

- Дальневосточный (1762 проверок, из них 75,6% проверок организаций и 24,4% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Северо-Кавказский (2324 проверок, из них 78,1% проверок организаций и 21,9% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Уральский (3162 проверок, из них 79,7% проверок организаций и 20,3% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой).

Таким образом, в 2013г. наблюдается снижение количества выездных проверок по сравнению с 2012г., а также прослеживается динамика в сторону увеличения количества таких проверок в отношении организаций и соответственно снижения удельного веса проверок данного типа в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства.

Из общего количества проведенных выездных проверок в 2013г. во всех Федеральных округах России в более 97% случаев были выявлены нарушения, что на 1,5% меньше 2012г.

По итогам выездных налоговых проверок в России за 2013г. было доначислено 27 8687 175 руб., из них наибольшую долю составляют доначисления в Центральном Федеральном округе (ФО) 42,8%, Приволжском ФО 12,2%, Сибирском ФО 7,8 %, Южном ФО 7,6%, а наименьшую – Дальневосточном ФО 3,6%, Северо-Кавказском ФО 3,8%, Северо-Западном ФО 6,6%, Уральском ФО 7,2%.

Объем доначислений, в результате выездных проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, в 2013г. наглядно представлен на рис. 5.

В 2013г. наиболее существенный объем доначислений субъектам малого и среднего предпринимательства в Центральном, Приволжском и Уральском Федеральных округах, как и в 2012г.

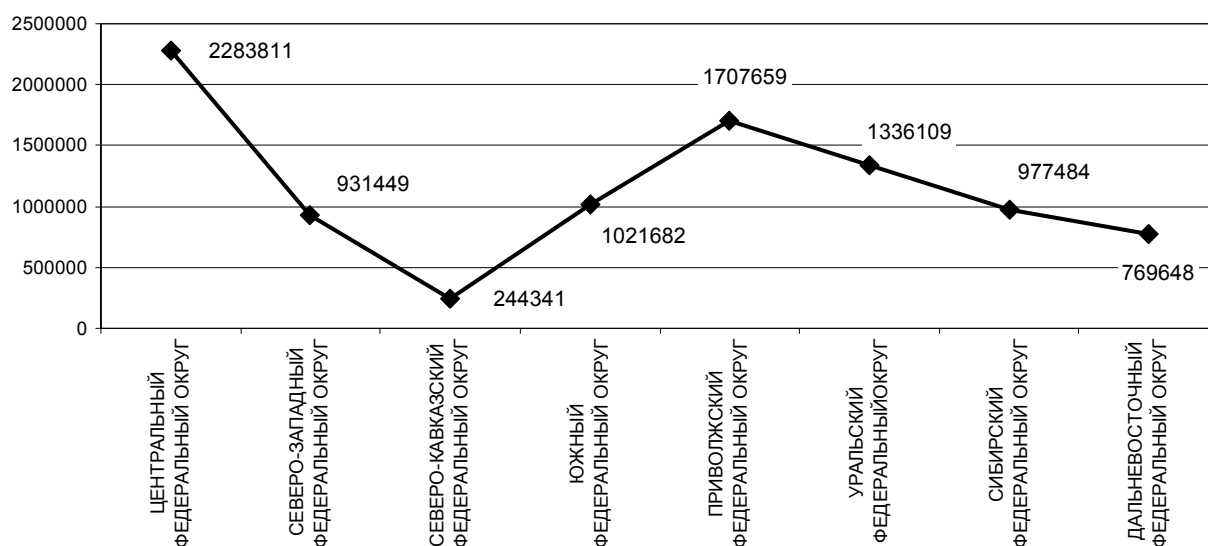


Рисунок 5 – Объем доначислений, в результате выездных проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, в 2013г. (руб.)

В расчете на одну результативную проверку, объем доначислений предприятиям малого и среднего бизнеса наиболее значителен в таких округах, как Уральский (2097,50 руб.), Центральный (1924,02 руб.) и Южный (1874,65 руб.), а наименее значителен в Северо-Кавказском ФО (480,04 руб.), Приволжском ФО (939,31 руб.), Дальневосточном ФО (1806,69 руб.). Тем не менее, необходимо отметить, что эффективность проведения одной выездной проверки в 2013г. по сравнению с 2012г. возросла.

В 2014г. по результатам выездных проверок (таблица 6) наибольшему количеству таких проверок подверглись предприятия, функционирующие в таких округах России, как:

- Центральный (9 894 проверок, из них 91,4% проверок организаций и 8,6% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Приволжский (7408 проверок, из них 82,1% проверок организаций и 17,9% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Сибирский (4111 проверок, из них 85,7% проверок организаций и 14,3% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой).

Таблица 6 – Динамика результатов выездных проверок плательщиков в округах России за 2014 год

Год, округ	Количество проведенных проверок		Общий объем доначислений, руб.	Доначисления в расчете на 1 результативную проверку, руб.
	Всего	из них, выявивших нарушения		
2014	34 246	33 828	288 446 181	8526,85
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	9 894	9 748	90 464 423	9280,31
- проверки организаций	9 041	8 902	88 311 230	9920,38
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	853	846	2 153 193	2545,15
СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2 982	2 866	18 560 223	6476,00
- проверки организаций	2 655	2 543	17 855 498	7021,43
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	327	323	704 725	2181,81
СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 900	1 896	11 299 882	5959,85
- проверки организаций	1 426	1 422	11 034 713	7760,00
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	474	474	265 169	559,43
ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	3 395	3 376	30 950 334	9167,75
- проверки организаций	3 018	3 001	30 099 729	10029,90
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	377	375	850 605	2268,28

Продолжение таблицы 6

ПРИВОЛЖСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	7 408	7 362	33 506 363	4551,26
- проверки организаций	6 079	6 038	31 766 014	5261,02
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	1 329	1 324	1 740 349	1314,46
УРАЛЬСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	2 916	2 883	22 117 438	7671,67
- проверки организаций	2 374	2 351	20 656 780	8786,38
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	542	532	1 460 658	2745,60
СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	4 111	4 086	27 062 911	6623,33
- проверки организаций	3 523	3 503	25 991 032	7419,65
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	588	583	1 071 879	1838,56
ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ	1 391	1 374	8 869 130	6454,97
- проверки организаций	1 094	1 082	8 354 863	7721,68
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	297	292	514 267	1761,19

Наименьшее количество выездных налоговых проверок в 2014г. было проведено на предприятиях, расположенных в следующих Федеральных округах:

- Дальневосточный (1391 проверок, из них 78,6% проверок организаций и 21,4% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Северо-Кавказский (1900 проверок, из них 75,1% проверок организаций и 24,9% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой),
- Уральский (2916 проверок, из них 81,4% проверок организаций и 18,6% проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой).

В целом, в 2014г. сохраняется тенденция, выявленная с 2012г. – наблюдается снижение общего количества выездных проверок, а также прослеживается динамика в сторону увеличения количества таких проверок в отношении организаций и снижения удельного веса выездных налоговых проверок в отношении субъектов малого и среднего предпринимательства.

Из общего количества проведенных выездных проверок в 2014г. во всех Федеральных округах России в более 95,8% случаев были выявлены нарушения, что на 1,2% меньше 2013г.

По итогам выездных налоговых проверок в России за 2014г. было доначислено 288 446 181 руб., из них наибольшую долю составляют доначисления в Центральном Федеральном округе (ФО) 31,4%, Приволжском ФО 11,6%, Южном ФО 10,7%, Сибирском ФО 9,4 %, а наименьшую – Дальневосточном ФО 3,1%, Северо-Кавказском ФО 3,9%, Северо-Западном ФО 6,4%, Уральском ФО 7,7%. Необходимо отметить, что доля доначисленных налогов за 2012-2014гг. в Южном ФО существенно возросла.

Объем доначислений, в результате выездных проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, в 2014г. наглядно представлен на рис. 6.

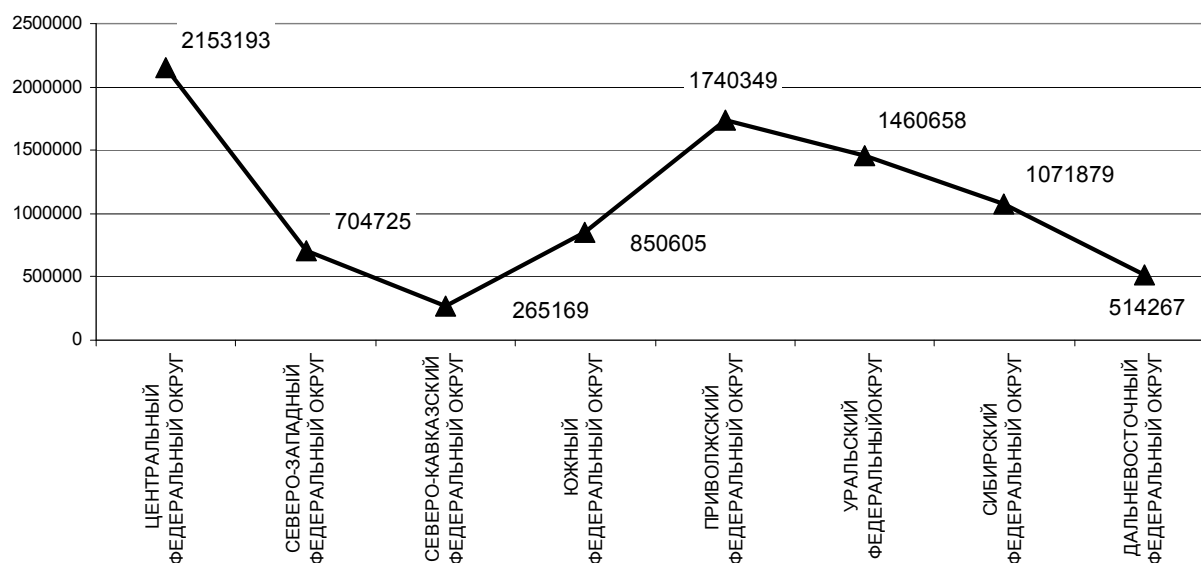


Рисунок 6 – Объем доначислений, в результате выездных проверок индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, в 2014г. (руб.)

В 2014г. наиболее существенный объем доначислений субъектам малого и среднего предпринимательства в Центральном, Приволжском и Уральском Федеральных округах, как и в 2012 -2013гг.

В 2014г., как и в 2013г. в расчете на одну результативную проверку, объем доначислений предприятиям малого и среднего бизнеса наиболее значителен в таких округах, как Уральский (2745,60 руб.), Центральный (2545,15 руб.) и Южный (2268,28 руб.), а наименее значителен в Северо-Кавказском ФО (559,43 руб.), Приволжском ФО (1314,46 руб.), Дальневосточном ФО (1761,19 руб.). Также наблюдается положительная динамика в повышении эффективности проведения одной выездной проверки.

Динамика доли выездных проверок, выявивших нарушения, за 2012-2014гг. представлена на рис.7.

Увеличение доли результативных выездных налоговых проверок в 2014г. по сравнению с 2012г. наблюдается в Центральном (доля увеличилась на 2,75%) и Южном (доля увеличилась на 0,69%) округах. За анализируемый период удельный вес проверок, выявивших нарушения, существенно снизился

в таких округах как Северо-Западный (доля снизилась на 1,73%), Приволжском (снижение на 0,9%) Федеральных округах.

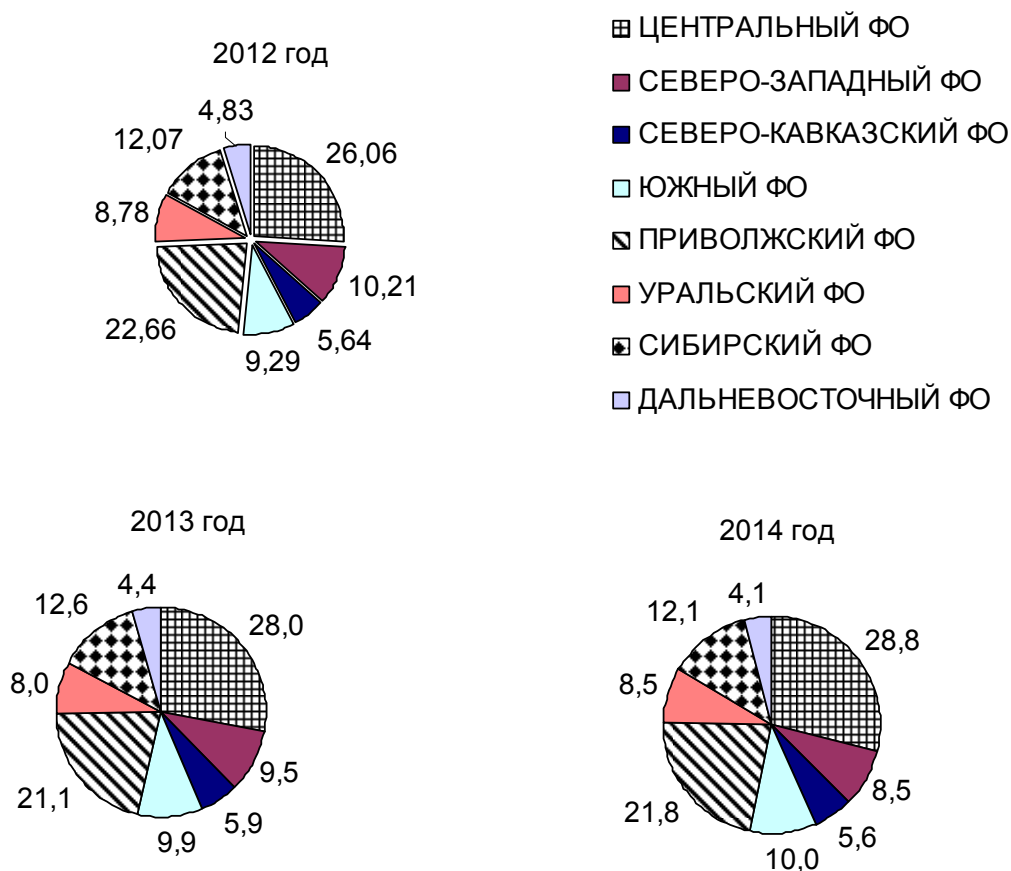


Рисунок 7 – Удельный вес выездных проверок, выявивших нарушения в округе, в общем объеме таких проверок по России, в %.

Общий объем доначислений в результате проведения выездных проверок в федеральных округах России в 2014г. по сравнению с 2012г. снизился на 22908466 руб. или 7,4%, что обусловлено наибольшим снижением объема доначислений в таких округах, как Северо-Кавказский (снижение на 20095610 руб. или 64%), Дальневосточном (снижение на 4928275 руб. или 35,7%) и Центральном (снижение на 19998396 руб. или 18,1%). Тем не менее, ряд округов отличается положительной динамикой –увеличение объема доначислений в результате выездных проверок наблюдается в Южном (увеличение на 9626294 руб. или 45,1%), Уральском (увеличение на 1312866 руб. или 6,3 %) и Северо-Западном (увеличение на 556975 руб. или 3,1 %) Федеральных округах Российской Федерации (рис. 8).

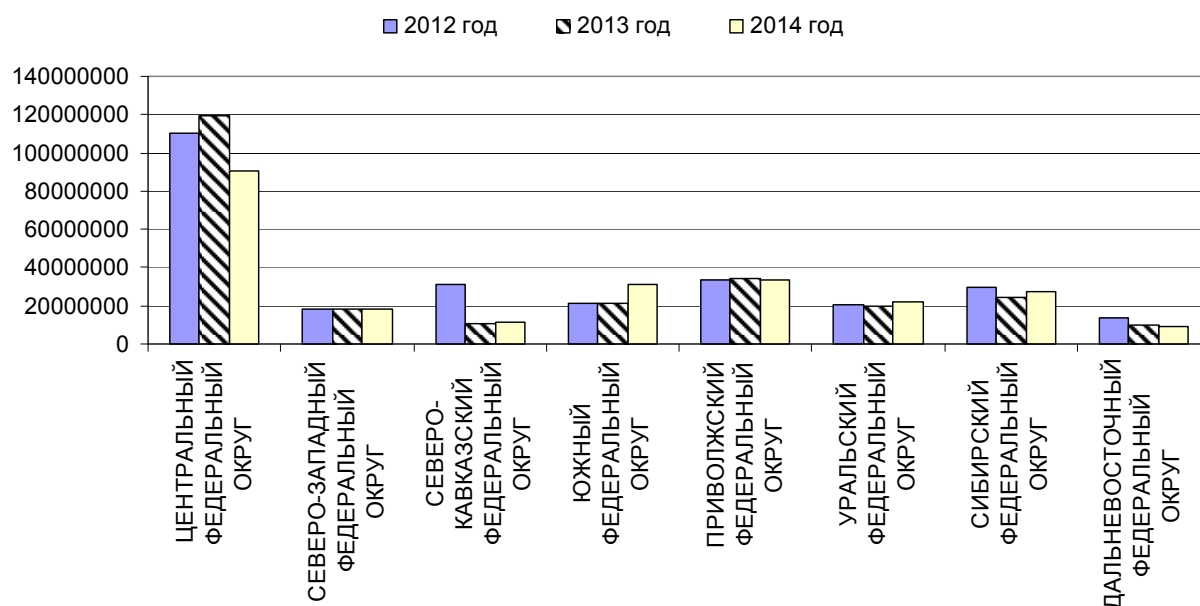


Рисунок 8 – Общий объем доначислений в результате проведения выездных проверок в федеральных округах России, руб.

Налоговые инспекции Челябинской области в рамках осуществления налогового администрирования и контроля также проводят налоговые проверки.

Результаты проведенных камеральных проверок налоговыми органами Челябинской области в 2012-2014гг. представлены в табл. 7.

Таблица 7 – Динамика результатов камеральных проверок плательщиков в Челябинской области

Год	Количество проведенных проверок		Общий объем доначислений, руб.	Доначисления в расчете на 1 результативную проверку, руб.
	Всего	из них, выявивших нарушения		
2012	711 972	32 967	2 384 489	72,33
2013	863 496	41 903	1 093 866	26,10
2014	830 004	48 981	871 153	17,79

Количество проведенных проверок в 2014г. составило 871 153, что на 118032 проверки или 16,6% больше, чем в 2012г. Из них количество камеральных налоговых проверок, выявивших нарушения, увеличилось на 16014 проверки или 48,6% и составили в 2014г. 48 981 проверки. Однако объем доначислений снизился на 1513336 руб. или 63%. Это свидетельствует о повышении затрат на проведение налоговых проверок.

Таким образом, в Челябинской области эффективность проведения камеральных налоговых проверок за 2012-2014гг. снижается, поскольку в 2014г. в расчете на одну результативную проверку доначисления составили 17 руб. 79 коп., что на 54 руб. 54 коп. или 75% меньше уровня 2012г. Данная тенденция оценивается как негативная, поскольку камеральные проверки

являются одной из основных превентивных мер по снижению правонарушений в области налогового обложения.

В случаях, когда существуют основания для признания действий налогоплательщика недобросовестными или имеются серьезные нарушения законодательства с его стороны, налоговые органы Челябинской области осуществляют выездные налоговые проверки (таблица 8).

Таблица 8 – Динамика результатов выездных проверок плательщиков в Челябинской области

Год	Количество проведенных проверок		Общий объем доначислений, руб.	Доначисления в расчете на 1 результативную проверку, руб.
	Всего	из них, выявивших нарушения		
2012	7 579	2 791	15 120 912	5417,74
- проверки организаций	7210	2523	14999117	5944,95
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	369	268	121 795	454,46
2013	747	734	4 944 108	6735,84
- проверки организаций	587	577	4 742 144	8218,62
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	160	157	201 964	1286,39
2014	643	631	5 268 452	8349,37
- проверки организаций	483	476	4 896 304	10286,35
- проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	160	155	372 148	2400,95

Общее количество проведенных выездных налоговых проверок в 2014г. составило 643, что на 6936 проверки или 91,5% меньше уровня 2012г. Из них количество выездных проверок в отношении индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой, составило 160 проверок, что по сравнению с 2012г. сократилось на 209 проверок или 56,6%.

В 2014г. из общего числа проведенных выездных проверок в более 97% случаях были выявили различного рода нарушения. На фоне сокращения числа таких проверок, общий объем доначислений снизился на 9852460 руб. или 65,2% и составил 5268452 руб. Однако эффективность проведения результативной проверки повысилась на 2932 руб. или 54,1% и составила 8349 руб. 37 коп. Это связано с повышением результативности одной проверки как организаций (увеличение на 4341 руб. 40 коп. или 73%), так и индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой (увеличение на 1946 руб. 50 коп. или в 4,3 раза).

Динамика общего объема доначислений в результате проведения налоговых камеральных и выездных проверок в Челябинской области за период 2012-2014гг. наглядно представлена на рис. 9.



Рисунок 9 – Общий объем доначислений в результате проведения проверок в Челябинской области, руб.

Таким образом, эффективность проведения выездных налоговых проверок в Челябинской области выше, чем камеральных в шесть раз.

В Российской Федерации в целом, и в Челябинской области в частности, наиболее распространенными нарушениями, выявляемыми в результате проведения камеральных и налоговых проверок налоговыми инспекторами, являются:

- занижение налоговой базы предпринимателями,
- нарушение сроков уплаты или неуплата начисленных налогов,
- нарушение сроков или не предоставление налоговых деклараций по различным видам налогов;
- неправомерное снижение или завышение налоговой базы.

Многие из указанных видов нарушений обусловлены испытываемым затруднениями налогоплательщиков при расчете налоговой базы, определении правомерности применения и объемов налоговых вычетов и льгот, порядка уплаты авансовых платежей, а также особенностями заполнения налоговых деклараций. Особенно сложно решать данные вопросы малому и среднему предпринимательству.

Для повышения эффективности налогового администрирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства целесообразно:

- осуществлять мониторинг показателей результативности камеральных и налоговых проверок;
- обосновывать целесообразность проведения выездных налоговых проверок тех или иных предприятий-налогоплательщиков;

- усовершенствовать меры по выявлению недобросовестных налогоплательщиков, включая фирм-однодневок;
- вести разъяснительную работу по порядку исчисления и уплаты налогов, в том числе посредством проведения встреч, семинаров с налогоплательщиками;
- организовывать повышение квалификации работников налоговых служб.

ГЛАВА 5 ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДИКА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: Субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – малые предприятия) ведут бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами.

Для обобщения, классификации и накопления информации, содержащейся в первичных учетных документах, и отражения ее на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности предназначены регистры бухгалтерского учета. Состав годовой бухгалтерской отчетности определен Федеральным законом «О бухгалтерском учете».

При Упрощенной форме бухгалтерского учета малое предприятие, применяя рабочий План счетов, организует учет хозяйственных операций, отдельных видов имущества и обязательств на балансовых счетах бухгалтерского учета в соответствии с Типовыми рекомендациями

С помощью шахматной ведомости проверяется соблюдение принципа двойной записи при отражении хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета.

Организация бухгалтерского учета на малых предприятиях. Субъекты малого и среднего предпринимательства (далее – малые предприятия) ведут бухгалтерский учет в соответствии с едиными методологическими основами и правилами, установленными:

- федеральным законом «О бухгалтерском учете» [1];
- положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации [2];
- планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкцией по его применению [3];
- различными положениями по бухгалтерскому учету.

Во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета Министерством финансов Российской Федерации были разработаны Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства [4] (далее – Типовые рекомендации). Данные Типовые рекомендации предназначены для всех субъектов малого предпринимательства, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, независимо от предмета и целей деятельности, организационно-правовых форм и форм собственности.

Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» [5] ответственность за организацию бухгалтерского учета на малом предприятии, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель предприятия.

На каждом малом предприятии должна быть разработана учетная политика, которая формируется главным бухгалтером (бухгалтером) и утверждается руководителем малого предприятия.

При этом одновременно утверждаются:

- рабочий План счетов бухгалтерского учета;
- формы первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций, по которым не предусмотрены унифицированные формы первичных учетных документов;
- порядок проведения инвентаризации и методы оценки видов имущества и обязательств;
- правила документооборота и технология обработки учетной информации;
- порядок контроля за хозяйственными операциями.

Начальным этапом бухгалтерского учета является сплошное документирование всех хозяйственных операций. Для документирования хозяйственных операций применяются первичные учетные документы, формы которых либо разрабатываются организацией самостоятельно, либо организация может применять унифицированные формы первичной учетной документации.

Поступившие в бухгалтерию первичные учетные документы проверяются по форме (полнота и правильность их оформления) и по содержанию (законность документированных операций, логическая увязка отдельных показателей, правильность арифметических расчетов и тому подобное).

Формы бухгалтерского учета на малых предприятиях. Для обобщения, классификации и накопления информации, содержащейся в первичных учетных документах, и отражения ее на счетах бухгалтерского учета и в финансовой отчетности предназначены регистры бухгалтерского учета.

Малому предприятию рекомендуется вести бухгалтерский учет с применением следующих систем регистров бухгалтерского учета:

- единой журнально-ордерной формы счетоводства для предприятий [6] (далее – Единая форма бухгалтерского учета);
- журнально-ордерной формы счетоводства для небольших предприятий и хозяйственных организаций [7];
- упрощенной формы бухгалтерского учета согласно Типовым рекомендациям (далее – Упрощенная форма бухгалтерского учета).

При применении первых двух из перечисленных выше систем регистров бухгалтерского учета необходимо учитывать письмо Министерства финансов Российской Федерации «О рекомендациях по применению учетных регистров бухгалтерского учета на предприятиях» [8].

Кроме того, следует отметить, что все указанные выше регистры разработаны на основании Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий, который применялся в Российской Федерации вплоть до 2001 года [9]. Поскольку в настоящее время в Российской Федерации применяется План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций [3], то при использовании вышеуказанных регистров следует указанные в них коды отдельных счетов бухгалтерского учета привести в соответствие с данным Планом счетов.

Малое предприятие самостоятельно выбирает форму бухгалтерского учета, исходя из потребностей и масштаба своего производства и управления,

численности работников, количества хозяйственных операций и других показателей финансово-хозяйственной деятельности. Так, например, малым предприятиям, занятым в материальной сфере производства, Типовыми рекомендациями [4] предлагается использовать регистры, предусмотренные в Единой форме бухгалтерского учета.

Малым предприятиям с простым технологическим процессом производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) и имеющим незначительное количество хозяйственных операций (как правило, не более ста в месяц) рекомендовано применять Упрощенную форму бухгалтерского учета.

Малые предприятия, занятые торговлей и иной посреднической деятельностью, также могут использовать регистры из Упрощенной формы бухгалтерского учета. При необходимости они могут для учета определенных ценностей, преобладающих в их деятельности, применять отдельные регистры из Единой формы бухгалтерского учета.

Для организации бухгалтерского учета по Упрощенной форме малое предприятие составляет рабочий План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственных операций. Рабочий План счетов составляется на основе типового Плана счетов [3] и позволяет вести учет средств и их источников в регистрах бухгалтерского учета по основным счетам. Тем самым обеспечивается контроль за наличием и сохранностью имущества, выполнением обязательств и достоверностью данных бухгалтерского учета.

В соответствии с Типовыми рекомендациями малые предприятия, применяющие Упрощенную форму бухгалтерского учета, могут использовать рабочий План счетов бухгалтерского учета, представленный в таблице 1.

Согласно Типовым рекомендациям Упрощенная форма бухгалтерского учета в свою очередь может вестись малым предприятием по одной из двух форм:

- по простой форме бухгалтерского учета (без применения регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия);
- по форме бухгалтерского учета с использованием регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия.

К таким регистрам относятся следующие формы:

- форма В-1 (ведомость учета основных средств, начисленных амортизационных отчислений);
- форма В-2 (ведомость учета производственных запасов и товаров, а также НДС, уплаченного по ценностям);
- форма В-3 (ведомость учета затрат на производство);
- форма В-4 (ведомость учета денежных средств и фондов);
- форма В-5 (ведомость учета расчетов и прочих операций);
- форма В-6 «Оплата» (ведомость учета реализации);
- форма В-6 «Отгрузка» (ведомость учета расчетов и прочих операций);
- форма В-7 (ведомость учета расчетов с поставщиками);
- форма В-8 (ведомость учета оплаты труда);
- форма В-9 (ведомость (шахматная)).

Таблица 1 – Рабочий план счетов бухгалтерского учета

Раздел	Наименование счета	Номер счета
Внеоборотные активы	Основные средства	01
	Амортизация основных средств	02
	Вложения во внеоборотные активы	08
Производственные запасы	Материалы	10
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	19
Затраты на производство	Основное производство	20
Готовая продукция и товары	Товары	41
Денежные средства	Касса	50
	Расчетные счета	51
	Валютные счета	52
	Специальные счета в банках	55
	Финансовые вложения	58
Расчеты	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	60
	Расчеты по налогам и сборам	68
	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению	69
	Расчеты с персоналом по оплате труда	70
	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами	76
Капитал	Уставный капитал	80
	Добавочный капитал	83
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	84
Кредиты банков и финансирование	Расчеты по краткосрочным кредитам и займам	66
Финансовые результаты	Продажи	90
	Прибыли и убытки	99

Бухгалтерская отчетность малого предприятия. Согласно Федеральному закону «О бухгалтерском учете» [5] бухгалтерская отчетность должна давать достоверное представление о финансовом положении экономического субъекта на отчетную дату, финансовом результате его деятельности и движении денежных средств за отчетный период, необходимое пользователям этой отчетности для принятия экономических решений.

Бухгалтерская отчетность экономического субъекта составляется за отчетный год, если иное не установлено другими федеральными законами и нормативными правовыми актами.

Бухгалтерская отчетность составляется в валюте Российской Федерации. Отчетность считается составленной после подписания ее экземпляра на бумажном носителе руководителем экономического субъекта.

Бухгалтерская отчетность, которая подлежит обязательному аудиту, должна опубликовываться и представляться вместе с аудиторским заключением.

Состав годовой бухгалтерской отчетности определен Федеральным законом «О бухгалтерском учете» [5]. Согласно статье 14 закона годовая бухгалтерская отчетность коммерческой организации состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и приложений к ним.

Бухгалтерский баланс характеризует имущественное и финансовое положение организации по состоянию на отчетную дату, представляя данные о хозяйственных средствах (актив) и их источниках (пассив).

Отчет о финансовых результатах характеризует величину и состав доходов, полученных организацией за отчетный год, и понесенных за год расходов, а также финансовые результаты деятельности организации за отчетный период.

В состав приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах включаются следующие формы:

- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о целевом использовании средств,

а также иные приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, называемые пояснения, содержание которых определяется организациями самостоятельно и которые оформляются в табличной и (или) текстовой форме.

В вышеперечисленных приложениях и пояснениях должны быть раскрыты сведения, относящиеся к учетной политике организации. Кроме того, они должны обеспечивать пользователей отчетности дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах, но которые необходимы пользователям отчетности, чтобы реально оценить финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и изменения в ее финансовом положении.

Малое предприятие составляет и представляет бухгалтерскую отчетность в порядке, предусмотренном ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» [10]. Формы бухгалтерской отчетности, в том числе и для субъектов малого предпринимательства, установлены приказом Министерства финансов Российской Федерации «О формах бухгалтерской отчетности организаций» [11]. Пунктом 6 данного приказа установлено, что субъекты малого предпринимательства формируют бухгалтерскую отчетность по следующей упрощенной системе:

- в бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах включаются показатели только по группам статей (без детализации показателей по статьям);
- в приложениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах приводится только наиболее важная информация, без знания которой невозможна оценка финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.

При этом оговаривается, что субъекты малого предпринимательства вправе формировать представляемую бухгалтерскую отчетность в полном объеме в соответствии с приказом Министерства финансов Российской Федерации [11]. Данным приказом также утверждены формы бухгалтерского

баланса и отчета о финансовых результатах для субъектов малого предпринимательства (Приложение А).

Годовая бухгалтерская отчетность представляется в адреса и сроки в соответствии с Законом о бухгалтерском учете. День представления бухгалтерской отчетности определяется по дате ее почтового отправления или дате фактической передачи по принадлежности.

Бухгалтерская отчетность должна быть составлена на русском языке и в валюте Российской Федерации.

Бухгалтерская отчетность подписывается руководителем и главным бухгалтером (бухгалтером) организации. В организациях, где бухгалтерский учет ведется на договорных началах специализированной организацией или бухгалтером-специалистом, бухгалтерская отчетность подписывается руководителем организации и руководителем специализированной организации либо специалистом, ведущим бухгалтерский учет.

Упрощенная форма бухгалтерского учета. При Упрощенной форме бухгалтерского учета малое предприятие, применяя рабочий План счетов, организует учет хозяйственных операций, отдельных видов имущества и обязательств на балансовых счетах бухгалтерского учета в соответствии с Типовыми рекомендациями [4].

Учет основных средств, как и при Единой форме бухгалтерского учета, ведется на счете 01 «Основные средства». При этом малому предприятию следует руководствоваться нормами ПБУ 6/01 «Учет основных средств» [12] и Методических указаний по бухгалтерскому учету основных средств [13].

Амортизация по объектам основных средств отражается ежемесячно на счете 02 «Амортизация основных средств». Для целей бухгалтерского учета начисление амортизации объектов основных средств в соответствии с нормами ПБУ 6/01 производится одним из следующих способов:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Применяемый способ амортизации основных средств должен быть утвержден учетной политикой малого предприятия.

Для целей налогообложения прибыли амортизация основных средств производится в соответствии с положениями главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации.

Приобретенные нематериальные активы рекомендуется обособленно учитывать на счете 01 «Основные средства». Амортизация нематериальных активов в свою очередь учитывается обособленно на счете 02 «Амортизация основных средств».

При осуществлении капитальных вложений расходы по строительству (или приобретению отдельных объектов основных средств) согласно счетам поставщиков и подрядчиков отражаются по дебету счета 08 «Вложения во

внеоборотные активы» с кредита счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Затраты по приобретенным и принятым в эксплуатацию объектам основных средств, учтенные на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», в размере расходов на их приобретение или создание списываются с кредита счета 08 «Вложения во внеоборотные активы» в дебет счета 01 «Основные средства».

Производственные запасы учитываются на счете 10 «Материалы». При этом малому предприятию следует руководствоваться нормами ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» [14] и Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов [15].

Учет материалов на малом предприятии рекомендуется вести по методу средневзвешенной (средней) себестоимости, по которой каждая единица (вид, группа) материалов, списанная на производство (или оставшаяся на остатке), оценивается по стоимости, определяемой как частное от деления общей их стоимости (с учетом остатка на начало учетного периода) на их количество.

Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, как и при Единой форме бухгалтерского учета, также учитывается на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) при Единой форме бухгалтерского учета, как известно, накапливаются на балансовых счетах 20 «Основное производство», 21 «Полуфабрикаты собственного производства», 23 «Вспомогательные производства», 25 «Общепроизводственные расходы», 26 «Общехозяйственные расходы», 28 «Брак в производстве», 44 «Расходы на продажу». При Упрощенной форме бухгалтерского учета затраты на производство и реализацию продукции отражаются на счете 20 «Основное производство».

Учет затрат на производство продукции (работ, услуг) ведется малым предприятием на основании ПБУ 10/99 «Расходы организации» [16] в разрезе видов затрат (на оплату труда, материалы, амортизация и других). Общехозяйственные (накладные) расходы малое предприятие ежемесячно полностью списывает на затраты реализованной продукции (работ, услуг).

Затраты на проведение всех видов ремонтов производственных основных средств, в случае их проведения собственными силами, включаются в себестоимость продукции (работ, услуг) по соответствующим видам затрат (материалы, оплата труда и другие), а в случае проведения работ подрядным способом – в состав общехозяйственных (накладных) расходов.

Товары и готовая продукция, которые при Единой форме бухгалтерского учета отражаются на балансовых счетах 41 «Товары» и 43 «Готовая продукция», при Упрощенной форме бухгалтерского учета учитываются на балансовом счете 41 «Товары», к которому открываются субсчета 41-1 «Товары» и 41-2 «Готовая продукция».

Товары, приобретаемые для продажи, принимаются к бухгалтерскому учету по стоимости приобретения с дальнейшим их списанием при выбытии по методу средневзвешенной (средней) себестоимости.

Учет реализации продукции (работ, услуг) и другого имущества малого предприятия, а также определение финансового результата по этим операциям при Единой форме бухгалтерского учета осуществляется на счетах 45 «Товары отгруженные», 90 «Продажи», 91 «Прочие доходы и расходы». При Упрощенной форме бухгалтерского учета для этих целей используется счет 90 «Продажи».

Учет отдельных видов дебиторской и кредиторской задолженности согласно типовому Плану счетов осуществляется на балансовых счетах 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 71 «Расчеты с подотчетными лицами», 73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям», 75 «Расчеты с учредителями», 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», 79 «Внутрихозяйственные расчеты» и других. При Упрощенной форме бухгалтерского учета упомянутые выше виды дебиторской и кредиторской задолженностей рекомендуется отражать на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». На данном счете расчеты приводятся в развернутом виде: по дебету отражаются возникновение дебиторской задолженности и погашение кредиторской, по кредиту – возникновение кредиторской задолженности и погашение дебиторской.

В соответствии с типовым Планом счетов учет кредитов банков, заемных и целевых средств ведется на балансовых счетах 66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам», 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам», 86 «Целевое финансирование». Малые предприятия для этих целей используют счет 66 «Расчеты по кредитам и займам». Погашение кредитов и займов отражается в бухгалтерском учете по дебету счета 66 и кредиту счетов учета денежных средств (51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет» и других).

Как и при Единой форме бухгалтерского учета, финансовые результаты учитываются на счете 99 «Прибыли и убытки». К этому счету может быть открыт субсчет «Использование прибыли». При учете операций по определению прибыли и ее использованию следует иметь в виду, что в течение года суммы прибыли и ее использование отражаются в соответствующем регистре бухгалтерского учета развернуто: по кредиту счета показывается нарастающим итогом прибыль, а по дебету счета – ее использование. По завершении года на суммы использованной прибыли производится уменьшение прибыли, полученная сумма перечисляется на счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» и в бухгалтерской отчетности отражается нераспределенная сумма прибыли или непокрытый убыток отчетного года.

Малые предприятия, совершающие незначительное количество хозяйственных операций (как правило не более тридцати в месяц), не осуществляющие производства продукции (работ, услуг), связанного с большими затратами материальных ресурсов, могут вести бухгалтерский учет всех операций по простой форме учета. При этом все хозяйственные операции регистрируются только в Книге (журнале) учета фактов хозяйственной деятельности по форме № К-1 (далее – Книга К-1) [4].

Форма Книги К-1 представлена в Приложении Б.

Для учета расчетов по оплате труда с сотрудниками предприятия, расчетов с бюджетом по налогу на доходы физических лиц и расчетов по страховым взносам в государственные внебюджетные фонды малое предприятие наряду с Книгой К-1 должно вести также ведомость учета заработной платы по форме В-8.

Книга К-1 является регистром аналитического и синтетического учета, на основании которого можно определить наличие имущества и денежных средств, а также их источников у малого предприятия на определенную дату и составить бухгалтерскую отчетность.

Книга К-1 является комбинированным регистром бухгалтерского учета, который содержит все применяемые малым предприятием бухгалтерские счета и позволяет вести учет хозяйственных операций на каждом из них. При этом она должна быть достаточно детальной для обоснования содержания соответствующих статей бухгалтерского баланса.

Малое предприятие может вести Книгу К-1 в виде ведомости, открывая ее на месяц (при необходимости используя вкладные листы для учета операций по счетам), или в форме книги, в которой учет операций ведется весь отчетный год. В этом случае Книга К-1 должна быть прошнурована и пронумерована. На последней странице записывается количество содержащихся в ней страниц, которое заверяется подписями руководителя малого предприятия и лица, ответственного за ведение бухгалтерского учета на малом предприятии, а также оттиском печати малого предприятия.

Книга К-1 открывается записями сумм остатков на начало отчетного периода (начало деятельности предприятия) по каждому виду имущества, обязательств и иных средств.

Затем за каждый месяц в хронологической последовательности на основании каждого первичного документа отражаются все хозяйственные операции данного месяца.

При этом суммы по каждой операции, зарегистрированной в Книге К-1 по графе «Сумма», отражаются методом двойной записи одновременно по дебету и кредиту счетов учета соответствующих видов имущества и источников их приобретения.

Финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг) выявляется как разница между кредитовым и дебетовым оборотами по графе «Реализация».

Выявленный результат отражается в Книге К-1 отдельной строкой, при этом в графе 3 делается запись «Финансовый результат за месяц», а сумма финансового результата за месяц показывается одновременно в графах «Сумма», «Реализация» и «Прибыль и ее использование». Если за месяц получена прибыль, то сумма финансового результата показывается по дебету графы «Реализация» и кредиту графы «Прибыль и ее использование». Если за месяц получен убыток, то сумма финансового результата показывается по кредиту графы «Реализация» и дебету графы «Прибыль и ее использование-дебет».

По окончании месяца подсчитываются итоговые суммы оборотов по дебету и по кредиту всех счетов учета имущества и его источников, которые должны быть равны итогу средств, показанному по графе «Сумма».

После подсчета итоговых дебетовых и кредитовых оборотов имущества и его источников (бухгалтерских счетов) за месяц выводится сальдо по каждому их виду (счету) на 1-е число следующего месяца.

Малое предприятие, осуществляющее производство продукции (работ, услуг) может применять для учета финансово-хозяйственных операций следующие регистры бухгалтерского учета:

Ведомость учета основных средств, начисленных амортизационных отчислений (форма № В-1);

Ведомость учета производственных запасов и товаров, а также НДС, уплаченного по ценностям (форма № В-2);

- Ведомость учета затрат на производство (форма № В-3);

- Ведомость учета денежных средств и фондов (форма № В-4);

- Ведомость учета расчетов и прочих операций (форма № В-5);

- Ведомость учета реализации (форма № В-6 «Оплата»);

- Ведомость учета расчетов и прочих операций (форма № В-6 «Отгрузка»);

- Ведомость учета расчетов с поставщиками (форма № В-7);

- Ведомость учета оплаты труда (форма № В-8);

- Ведомость (шахматная) (форма № В-9).

Каждая ведомость, как правило, применяется для учета операций по одному из используемых бухгалтерских счетов.

Сумма по любой операции записывается одновременно в двух ведомостях: в одной – по дебету счета с указанием номера кредитуемого счета (в графе «Корреспондирующий счет»), в другой – по кредиту корреспондирующего счета и аналогичной записью номера дебетуемого счета. В обеих ведомостях в графах «Содержание операции» делается запись на основании форм первичной учетной документации о сути совершенной операции, либо пояснения, характеризующие операцию, либо шифры и тому подобное.

Остатки средств в отдельных ведомостях должны сверяться с соответствующими данными первичных документов, на основании которых были произведены записи (отчеты кассира, выписки банков и другие).

Обобщение месячных итогов финансово-хозяйственной деятельности малого предприятия, отраженных в ведомостях, производится в ведомости (шахматной) по форме № В-9.

На основании ведомости (шахматной) по форме № В-9 составляется оборотная ведомость по форме, представленной в таблице 2.

Таблица 2 – Оборотная ведомость

Номер бухгалтерского счета	Сальдо на 1-е _____		Оборот за _____		Сальдо на 1-е _____	
	дебет	кредит	дебет	кредит	дебет	кредит
1	2	3	4	5	6	7

Данная оборотная ведомость является основанием для составления бухгалтерской отчетности малого предприятия.

Во всех применяемых ведомостях указывается месяц, в котором они заполняются, а в необходимых случаях – наименование синтетических счетов. В конце месяца после подсчета итога оборотов ведомости подписываются лицами, производившими записи.

Изменение оборотов в текущем месяце по операциям, относящимся к прошлым периодам, отражается в регистрах бухгалтерского учета отчетного месяца дополнительными записями, при этом исправления, приводящие к уменьшению оборотов, вносятся методом «красного сторно».

Ошибки в ведомостях исправляются путем зачеркивания неправильного текста или суммы и надписывания над зачеркнутым правильного текста или суммы. Зачеркивают тонкой чертой так, чтобы можно было прочитать неправильную запись.

Всякое исправление ошибки в соответствующей ведомости должно быть оговорено надписью «Исправлено» с указанием даты и подтверждено подписью лица, отвечающего за ведение бухгалтерского учета на малом предприятии.

Рассмотрим порядок заполнения каждой из ведомостей.

Ведомость учета основных средств, начисленных амортизационных отчислений (форма № В-1)

Ведомость по форме № В-1 является регистром аналитического и синтетического учета наличия и движения основных средств, отражаемых на счете 01 «Основные средства», а также расчета сумм амортизационных отчислений, отражаемых на счете 02 «Амортизация основных средств».

Форма № В-1 представлена в Приложении В.

Данные по основным средствам записываются в ведомости позиционным способом по каждому объекту отдельно.

Ежемесячно при наличии движения основных средств подсчитываются суммы оборотов по счету 01 «Основные средства» и выводится остаток основных средств на 1-е число месяца, следующего за отчетным месяцем.

Перемещение основных средств внутри малого предприятия в ведомости не отражается.

Для контроля за суммами начисленной амортизации ускоренным методом и с начала эксплуатации основных средств по всем объектам основных средств

в ведомости предусмотрены соответствующие графы учета амортизации нарастающим итогом.

Данные о суммах начисленных амортизационных отчислений, показанных в ведомости по форме № В-1, используются для отражения операций по их движению в ведомостях по формам № В-3 и № В-4.

При наличии у малого предприятия значительного количества объектов основных средств оно может вести их учет с использованием инвентарных карточек учета объекта основных средств (форма ОС-6) либо инвентарной книги учета объектов основных средств (форма ОС-6б). На основании инвентарных карточек или итоговых сумм инвентарной книги ведется сводный учет движения основных средств по счету 01 «Основные средства» в ведомости по форме № В-1. Начисление амортизационных отчислений производится в этом случае в разработочных таблицах РТ-6 или РТ-7 журнально-ордерной формы счетоводства.

Ведомость учета производственных запасов и товаров, а также НДС, уплаченного по ценностям (форма № В-2)

Ведомость по форме № В-2 предназначена для аналитического и синтетического учета производственных запасов, готовой продукции и товаров, отражаемых на счетах 10 «Материалы» и 41 «Товары», а также сумм налога на добавленную стоимость по приобретенным материальным ценностям, отражаемого на счете 19 «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям».

Форма № В-2 представлена в Приложении Г.

Ведомость открывается на месяц и ведется материально ответственными лицами (или в бухгалтерии) отдельно по производственным запасам, готовой продукции и товарам в разрезе всех видов ценностей независимо от того, имелось или нет движение за отчетный месяц тех или иных ценностей.

Стоимость ценностей определяется и отражается в ведомости исходя из затрат по цене приобретения, транспортных расходов, надбавок, указанных в расчетных документах поставщиков, а также фактической себестоимости готовой продукции.

При наличии на предприятии двух и более материально ответственных лиц, которыми ведется учет ценностей с применением ведомостей по форме № В-2, в бухгалтерии на основе указанных ведомостей составляется ведомость по форме № В-2 для сводного учета наличия и движения ценностей за месяц в целом по малому предприятию.

Данные об отпуске материалов и товаров в производство и продажу записываются из ведомости по форме № В-2 (или сводной) соответственно в ведомость учета затрат на производство по форме № В-3 или ведомость учета реализации по форме № В-6.

Обособленно от товарно-материальных ценностей в ведомости отражается отдельной строкой налог на добавленную стоимость, уплаченный поставщикам (или причитающийся к уплате) и относимый в дальнейшем на уменьшение платежей в бюджет.

Ведомость учета затрат на производство (форма № В-3)

Ведомость по форме № В-3 применяется для аналитического и синтетического учета затрат по производству продукции (выполнению работ, оказанию услуг) и затрат по капитальным вложениям, учитываемых соответственно на счетах 20 «Основное производство» и 08 «Капитальные вложения». Для учета капитальных вложений открывается отдельная ведомость по форме № В-3.

Форма № В-3 представлена в Приложении Д.

Учет затрат на производство продукции (работ, услуг) организуется по производствам в разрезе выпускаемой продукции (работ, услуг).

Затраты по дебету счета 20 «Основное производство» собираются с кредита разных счетов на основании данных, содержащихся в других ведомостях (В-2, В-4, В-5 и других), и непосредственно из отдельных первичных документов.

В одной ведомости можно вести отдельный учет затрат на производство продукции (работ, услуг) по их видам и на управление производством (накладные расходы). По окончании месяца и подсчета всех затрат итоговая сумма затрат на управление, отраженная по графе 11, может быть распределена по видам произведенной продукции или полностью списана на затраты реализованной продукции (работ и услуг).

При списании затрат на реализованную продукцию (работы, услуги) они относятся в дебет счета 90 с отражением в графе 15.

После определения затрат на законченную производством продукцию (работы, услуги) выявляется фактическая их себестоимость, которая списывается с кредита счета 20 «Основное производство» в дебет соответствующих счетов по направлениям использования продукции (работ, услуг) – на склад (счет 41), реализацию (счет 90) и другие.

Затраты, приходящиеся на незаконченную продукцию, числятся на счете 20 в разрезе производств (видов продукции) как незавершенное производство. Остатки незавершенного производства на начало месяца показываются в ведомости согласно соответствующим данным ведомости по форме В-3 за прошлый месяц, а остаток на конец месяца определяется по актам инвентаризации незавершенного производства или по учетным данным.

Ведомости учета денежных средств и фондов (форма № В-4) и учета расчетов и прочих операций (форма № В-5)

Ведомость по форме № В-4 применяется малым предприятием для учета денежных средств и фондов, учет которых ведется на следующих бухгалтерских счетах:

- 50 «Касса»;
- 51 «Расчетные счета»;
- 52 «Валютные счета»;
- 80 «Уставный капитал»;
- 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)»;
- 99 «Прибыли и убытки».

Ведомость по форме № В-5 используется для учета операций на счетах бухгалтерского учета, подразделяющихся на субсчета и требующих учета

нарастающим итогом остатков средств или задолженности по субсчетам и их видам. Ведомости В-5 открываются к следующим счетам:

- 55 «Специальные счета в банках»;
- 58 «Финансовые вложения»;
- 66 «Кредиты и другие заемные средства»;
- 68 «Расчеты с бюджетом»;
- 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»;
- 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Формы № В-4 и № В-5 представлены Приложении Е и Приложении Ж соответственно.

Операции с наличными денежными средствами отражаются в ведомости формы № В-4 на основании отчетов кассира с приложенными к ним первичными кассовыми документами. Прием и выдача денежных средств, оформление приходных и расходных документов, ведение кассовой книги, составление отчета о кассовых операциях осуществляется в общеустановленном порядке.

Операции по расчетному счету и другим счетам в банке отражаются в ведомости формы № В-4 на основании выписок банка и приложенных к ним документов. Совершение и оформление операций по расчетному счету производится в порядке, установленном соответствующими нормативными актами Центрального банка Российской Федерации.

Записи по учету расчетов с подотчетными лицами и прочими дебиторами и кредиторами ведутся в ведомости формы № В-5 позиционным способом с выведением на конец месяца развернутого сальдо по задолженности малому предприятию и задолженности малого предприятия по каждому дебитору и кредитору на основании данных первичных документов.

При использовании одного бланка ведомости № В-4 (№ В-5) для отражения операций, учитываемых на нескольких бухгалтерских счетах, на каждый из этих счетов в ведомости отводится необходимое количество строк и в графе 2 записывается его номер и наименование. Далее по этой же графе записываются виды задолженности, дебиторы и кредиторы. Например, счет 68 «Расчеты с бюджетом», ниже – налог на доходы физических лиц, налог на прибыль и так далее. Затем позиционным способом против каждого вида задолженности (каждого дебитора и кредитора) записываются сальдо на первое число отчетного месяца и обороты за месяц.

По окончании месяца по каждому счету подсчитываются итоги оборотов по дебету и кредиту и выводится сальдо на первое число месяца, следующего за отчетным.

Поскольку на счете 99 «Прибыли и убытки» помимо операций по образованию финансового результата отражаются также и операции по использованию прибыли, то записи операций по данному счету вносятся в ведомость формы № В-5 особым порядком.

Сальдо по счету 99 «Прибыли и убытки» на начало отчетного месяца следует записывать развернуто: по кредиту счета показывается сумма прибыли, полученная с начала года и до отчетного месяца, а по дебету – сумма прибыли,

использованная с начала года и до отчетного месяца и развернутая по направлениям использования прибыли.

В таком же порядке записываются операции текущего месяца по образованию финансового результата: по дебету показываются убытки от реализации и расходы от внереализационных операций, а по кредиту – прибыль от реализации и доходы от внереализационных операций. В конце месяца делается запись «Итого» и подсчитывается общий финансовый результат за месяц. После этого отражаются операции по использованию прибыли в течение текущего месяца, сгруппированные по видам использования прибыли.

Ведомость учета реализации (форма № В-6 «Оплата») и учета расчетов и прочих операций (форма № В-6 «Отгрузка»)

Малое предприятие может вести бухгалтерский учет либо по методу начисления, либо по кассовому методу. Если малое предприятие приняло решение вести бухгалтерский учет по кассовому методу, то оно должно учитывать следующее.

Затраты, связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг), отражаются на счете 20 «Основное производство» только в части оплаченных материальных ценностей (работ, услуг), выплаченной оплаты труда, начисленных амортизационных отчислений и других оплаченных расходов. Фактическая себестоимость отгруженных (проданных) ценностей (работ, услуг) до момента поступления денежных средств (или имущества) обособленно отражается по дебету счета 41 «Товары».

При поступлении денежных средств от покупателя в бухгалтерский учет вносится запись по дебету счетов учета денежных средств в корреспонденции со счетом 90 «Продажи». В случае выполнения покупателем обязательств иным способом (договор мены, зачет взаимной задолженности и тому подобное) в бухгалтерский учет вносится запись по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» в корреспонденции со счетом 90 «Продажи».

В зависимости от применяемого порядка определения финансового результата малое предприятие может использовать для учета реализации (расчетов с покупателями) разные варианты ведомости по форме № В-6. При определении результата по методу начисления применяется форма № В-6 «Отгрузка», а при использовании кассового метода – форма № В-6 «Оплата».

А. Ведомость по форме № В-6 «Отгрузка»

Форма № В-6 «Отгрузка» представлена в Приложении И.

Учет расчетов с покупателями (счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками») и учет реализации товаров (счет 90 «Продажи») в ведомости по форме В-6 «Отгрузка» совмещены.

При отгрузке или отпуске продукции (работ, услуг) покупателю (заказчику) записи в ведомости по форме № В-6 «Отгрузка» производятся позиционным способом по каждому счету (покупателю, виду продукции). В графах «Направлено в продажу продукции (работ, услуг) отчетного месяца» отражается себестоимость отгруженной (отпущенной) продукции (работ, услуг) с кредита счетов учета производственных запасов или затрат на производство и

справочно ее стоимость по отпускной цене согласно счету, предъявленному покупателю (заказчику).

Финансовый результат при использовании данной ведомости определяется как разница между отпускными ценами и фактической себестоимостью согласно данным графы «Направлено в продажу продукции (работ, услуг) отчетного месяца».

Неоплаченная дебиторская задолженность числится в ведомости по форме № В-6 «Отгрузка» по отпускным ценам, а в ведомости (шахматной) по форме № В-9 учет расчетов ведется с использованием счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Б. Ведомость по форме № В-6 «Оплата»

Форма № В-6 «Оплата» представлена в Приложении К.

Финансовый результат на малом предприятии, использующем данную ведомость, определяется как разница между данными граф «Оплачено по отпускной цене» и «Оплачено по фактической себестоимости».

В том случае, когда фактическая себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) подсчитывается не по каждому ее виду (счету), а в целом за месяц, она определяется как итог суммы фактической себестоимости остатка на начало месяца и отгруженных за текущий месяц за вычетом фактической себестоимости ценностей и услуг, не оплаченных на конец месяца.

Фактическая себестоимость продукции (работ, услуг), не оплаченной на конец месяца, подсчитывается как произведение ее стоимости по отпускным ценам на процент, определенный как отношение суммы фактической себестоимости продукции (работ, услуг) на начало месяца и отгруженной за месяц к их стоимости по отпускным ценам.

По окончании месяца записи в ведомость (шахматную) по форме № В-9 производятся из данной ведомости только в части стоимости реализованной продукции (работ, услуг) из графы «Оплачено по отпускной цене» (кредит счета 90 «Продажи»).

Выявленный финансовый результат в ведомости по форме № В-6 «Оплата» в графе «Прибыль за месяц» используется для записи в ведомости по форме № В-4 операций по счету 99 «Прибыли и убытки».

Дебетовое сальдо по счету 90 «Продажи» (графа ведомости «Сальдо на конец месяца») показывает остаток отгруженной продукции (работ, услуг), не оплаченной покупателями и заказчиками на конец месяца.

Ведомость учета расчетов с поставщиками (форма № В-7)

Ведомость по форме № В-7 применяется для учета расчетов с поставщиками, учитываемых на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

Форма № В-7 представлена в Приложении Л.

Ведомость по форме № В-7 открывается путем перенесения остатков задолженности предприятия в разрезе счетов поставщиков из ведомости за прошлый месяц.

В ведомость по кредиту счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» позиционным способом записываются данные счетов

поставщиков и подрядчиков за выполненные работы и услуги, а также за полученные материальные ценности.

По дебету отражаются операции по оплате счетов поставщиков и подрядчиков (кредит счетов: 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 55 «Специальные счета в банках» и другие).

Ведомость учета оплаты труда (форма № В-8)

Ведомость по форме № В-8 предназначена для учета расчетов с работниками малого предприятия по оплате труда, учитываемых на счете 70 «Расчеты по оплате труда».

Форма № В-8 представлена в Приложении М.

В разделе ведомости «кредит (начислено)» отражаются начисленные работникам малого предприятия суммы по оплате труда за выполненную работу, исчисленные исходя из принятых на предприятии систем и форм оплаты труда, надбавки, доплаты и другие выплаты, предусмотренные действующим законодательством. Оплата труда группируется в ведомости по категориям работников, объектам учета, видам производств.

Одновременно производится расчет всех удержаний из начисленных сумм по оплате труда работников в разделе «Дебет (удержано)» в соответствии с действующим законодательством (налога на доходы физических лиц, сумм выданных авансов, своевременно не возвращенных подотчетными лицами сумм, сумм по исполнительным листам в пользу различных организаций и других лиц). Затем определяется сумма заработной платы, подлежащая выдаче на руки работникам.

Ведомость является также платежным документом и предназначена для оформления выдачи заработной платы работникам малого предприятия.

При наличии не выданных работникам малого предприятия сумм по оплате труда (по истечении 3 рабочих дней со дня, установленного дня ее выплаты) в графе этой ведомости «Расписка в получении» делается запись: «Депонировано», и указанная сумма переносится по каждому работнику (записью позиционным способом) в ведомость следующего месяца в графу 4 «Остаток сумм на оплату труда на начало месяца».

При наличии у предприятия работников (в том числе не состоящих в штате малого предприятия) в количестве более 10 человек рекомендуется вести учет начисленных сумм оплаты труда и удержаний из нее в расчетных ведомостях по типовым формам Т-49 «Расчетно-платежная ведомость» и Т-51 «Расчетная ведомость». В этом случае свод операций по счету 70 «Расчеты по оплате труда» производится в ведомости по форме № В-8 на основании данных типовых ведомостей.

В ведомости по форме № В-8 также определяются суммы страховых взносов в государственные внебюджетные фонды в установленном порядке от сумм оплаты труда работников.

На основании данной ведомости обороты по кредиту счета 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» отражаются по графе «Кредит» ведомости № В-5 и по графе «Дебет» ведомости по форме № В-3 «Учет затрат на производство».

Ведомость (шахматная) (форма В-9)

Учет хозяйственных операций на малом предприятии, применяющем форму учета, основанную на использовании регистров бухгалтерского учета имущества малого предприятия, завершается по истечении месяца подсчетом итогов по оборотам в применяемых ведомостях и обязательным переносом их в ведомость (шахматную) по форме № В-9.

Форма № В-9 представлена в Приложении Н.

Ведомость по форме № В-9 является регистром синтетического учета и предназначена для обобщения данных текущего учета и взаимной проверки правильности произведенных записей по счетам бухгалтерского учета.

Ведомость открывается на каждый месяц и служит для записей данных по дебету и кредиту каждого счета в отдельности.

Данные в ведомости записываются на пересечении двух показателей, а именно дебетуемый и кредитуемый счета, взаимосвязанные и взаимозависимые друг от друга.

По вертикали располагаются счета в порядке их возрастания, а по горизонтали – в порядке возрастающих номеров ведомостей.

Ведомость по форме В-9 заполняется сначала путем переноса кредитовых оборотов из применяемых ведомостей (используются данные граф «Корреспондирующий счет») с разноской их в дебет соответствующих счетов.

По завершении разnosки подсчитывается сумма дебетового оборота по каждому счету, который должен быть равен дебетовому обороту, отраженному по данному счету в соответствующей

Выявленные суммы по дебету каждого счета суммируются, и их общий итог должен быть равен общей сумме оборотов по кредиту счетов.

Таким образом, с помощью шахматной ведомости проверяется соблюдение принципа двойной записи при отражении хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета.

Дебетовые и кредитовые обороты по каждому применяемому счету переносятся в оборотную ведомость, в которой подсчитывается сальдо по каждому счету по состоянию на первое число месяца, следующего за отчетным.

Форма оборотной ведомости аналогична оборотной ведомости, используемой и для простой формы бухгалтерского учета (без применения регистров имущества).

ГЛАВА 6 ДЕЙСТВУЮЩИЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В общем случае кредитоспособность является характеристикой финансового состояния экономического субъекта, отражающей его способность принимать на себя кредитные обязательства, а именно способность обеспечить возврат суммы кредита в определенный срок при условии выплаты вознаграждения за его использование.

Для оптимизации кредитной деятельности банкам необходимо найти соотношение между допустимой степенью риска и доходностью кредитных операций, что предполагает необходимость учета и анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на кредитоспособность посредством разработки и использования собственных систем оценки кредитных заявок.

В практике банковской деятельности существуют рейтинговые и не рейтинговые методы определения кредитоспособности.

Следует отметить, что весьма существенным фактором, раскрывающим сущность кредитоспособности заемщика, является его перспективная (прогнозная) платежеспособность. В данном случае оценка финансовой деятельности заемщика должна носить выраженный прогнозный характер, охватывая потенциальный срок использования кредитных средств.

Современный этап развития экономики и в частности денежно – кредитной системы России определяет необходимость решения вопроса о повышении реалистичности (адекватности) предоставляемых для оценки кредитоспособности финансовых и нефинансовых показателей.

В последние годы научные школы многих стран мира активно развивают программные продукты на основе нейронных сетей, разрабатывают системы для применения в экономической сфере, в частности в вопросах прогнозирования деятельности на валютных и фондовых рынках, оценки вероятности банкротства банка, оценки кредитоспособности заемщика, эффективности инвестиционной деятельности. Тем не менее, в российской банковской практике программные продукты на основе нейронных сетей практически не используются.

Кредитоспособность клиента в мировой банковской практике является главным объектом оценки при определении целесообразности, объема и форм возникающих кредитных отношений.

Большинство авторов считают, что под кредитоспособностью банковских клиентов следует понимать способность заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде или рассчитаться по своим долговым обязательствам [1].

М.И. Баканов, А.Д. Шеремет рассматривают кредитоспособность как такое состояние финансового положения предприятия, которое позволяет получить кредит и своевременно его возвратить. [1]

Е. И. Суравенкова в своем исследовании сформулировала определение кредитоспособности заемщика как правового и экономического состояния

заемщика, которое гарантирует его способность и желание вернуть кредит вовремя и в полном объеме. [31]

В общем случае кредитоспособность является характеристикой финансового состояния экономического субъекта, отражающей его способность принимать на себя кредитные обязательства, а именно способность обеспечить возврат суммы кредита в определенный срок при условии выплаты вознаграждения за его использование.

Для оптимизации кредитной деятельности банкам необходимо найти соотношение между допустимой степенью риска и доходностью кредитных операций, что предполагает необходимость учета и анализа внутренних и внешних факторов, влияющих на кредитоспособность посредством разработки и использования собственных систем оценки кредитных заявок.

Традиционно подобные системы базируются на качественных и количественных методах анализа. Качественные методы анализа предполагают оценку таких параметров заемщика как репутация предприятия, его положение на рынке, кредитная история. Количественные же методы анализа подразумевают проведение комплексного анализа финансового состояния заемщика. Собственно, различия в методиках отдельных банков заключаются в формировании набора факторов, влияющих на кредитоспособность, и показателей, позволяющих дать оценку финансового состояния заемщика.

В практике банковской деятельности существуют рейтинговые и не рейтинговые методы определения кредитоспособности.

Анализируя методики оценки кредитоспособности и надежности заемщиков на основании работ Лаврушина О.И., Шеремета А.Д., Валенцевой Н.И., Сайфулина Р.С, Сахаровой М.О., Грачева А.В., Ефимовой О.В., Ковалева В.В., и других исследователей можно выделить два наиболее часто встречающихся метода оценки кредитоспособности заемщика:

- оценка кредитоспособности клиента на основе системы финансовых коэффициентов;
- анализ денежного потока заемщика.

При этом в подавляющем большинстве случаев используют систему финансовых коэффициентов как инструмент для проведения финансового анализа, поскольку именно они наиболее полно характеризуют финансовое состояние заемщика.

Поскольку финансовых коэффициентов достаточно много, наиболее важным для исследователей является вопрос определения набора конкретных коэффициентов для анализа, которые позволили бы наиболее полно охарактеризовать кредитоспособность заемщика.

Впервые в отечественной науке классификацию финансовых коэффициентов провел профессор Н.А. Блатов, который разделил коэффициенты на абсолютные и относительные, а относительные коэффициенты в свою очередь разделил на коэффициенты распределения и координации.

Помимо наработок российских ученых и экономистов, огромный зарубежный опыт в рамках осуществления банковской деятельности предлагает

большое количество инструментов для оценки кредитоспособности клиентов банка.

Поскольку все финансовые коэффициенты являются производными основных компонентов финансовой отчетности компании, то они находятся в тесной взаимосвязи. Кроме того, исходя из позиций обзора хозяйствующего субъекта, различные финансовые коэффициенты приобретают определенный вес и значимость.

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

Практически все показатели, используемые при анализе кредитоспособности, рассчитываются по отчетным данным. Это означает, что учитывается, прежде всего, ретроспективная информация о финансово-экономическом положении заемщика.

Несмотря на то, что процесс определения кредитоспособности в подавляющем большинстве случаев предполагает анализ планируемых денежных потоков и финансовых результатов, построение прогнозных финансовых документов специалистами банка осуществляется весьма упрощенно. Традиционно для этого применяется способ построения прогнозного тренда. Кредитная организация зачастую не занимается формированием собственно прогнозной модели изменения деятельности заемщика, а значит, перспективы развития предприятия редко влияют на определение степени кредитоспособности и решение о выдаче кредита.

Следует отметить, что весьма существенным фактором, раскрывающим сущность кредитоспособности заемщика, является его перспективная (прогнозная) платежеспособность. В данном случае оценка финансовой деятельности заемщика должна носить выраженный прогнозный характер, охватывая потенциальный срок использования кредитных средств.

Именно прогнозная характеристика кредитоспособности определяет платежеспособность заемщика на предполагаемый период пользования кредитом.

Оценка кредитоспособности предприятия, желающего получить кредит, традиционно включает в себя два ключевых момента:

- финансовый анализ, который проводится на основании системы определенных финансовых показателей;
- нефинансовый или же качественный анализ.

Практика показывает, что наиболее полно кредитоспособность может быть определена на основе финансово-хозяйственных, правовых факторов заемщика и изучения его репутации.

На сегодняшний день существует большое количество методов оценки кредитоспособности предприятий – заемщиков. Условно, с точки зрения подходов к оценке кредитоспособности заемщика, все разнообразие методов оценки можно разделить на 2 группы:

1) Первая группа включает в себя, так называемые, классификационные методы, включающие в себя следующие:

- методы с применением рейтинговой системы оценок;
- прогнозные методы, такие как методы с применением множественного дискриминантного анализа (MDA – multiple-discriminantanalysis); модель оценки CART (Classificationandregressiontrees); методы, основанные на использовании различных наборов финансовых показателей.

Метод оценки кредитоспособности заемщика на основании сводного кредитного рейтинга предполагает разработку критериального уровня выбранных оценочных показателей и их классности (рейтинга) для определения кредитоспособности клиента банка. В зависимости от класса кредитоспособности заемщика определяются условия предоставления кредита.

Большинство банков подразделяют клиентов в зависимости от степени кредитоспособности на 3 – 5 классов, чаще всего на 3 класса. Критериальные показатели на уровне средних величин являются основанием отнесения заемщика ко второму классу, выше средних – к первому классу, ниже средних – к третьему классу.

Общая оценка кредитоспособности проводится в баллах, которые представляют собой сумму произведений рейтинга каждого показателя на класс кредитоспособности. Условно первому классу заемщиков присваивается от 100 до 150 баллов, второму классу – от 151 до 250 баллов, третьему – свыше 251 балла.

Традиционно в банковской практике классы кредитоспособности заемщиков зависят от величины коэффициентов абсолютной ликвидности, текущей ликвидности, общей ликвидности (коэффициента покрытия) и коэффициента финансовой независимости.

Особо в данной группе методов выделяется методика оценки кредитоспособности предприятий – заемщиков ОАО «Сбербанк», которая принимается за основу во многих других кредитных организациях в России.

Для определения кредитоспособности заемщика проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков с целью определения возможности, размера и условий предоставления кредита.

Оценка финансового состояния заемщика производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения. Дать подобную оценку позволит анализ динамики оценочных показателей, структуры статей баланса, качества активов, основных направлений хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Для оценки кредитоспособности рассчитываются следующие коэффициенты:

- коэффициент критической оценки (промежуточный коэффициент покрытия);
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент соотношения собственных и заемных средств;

- рентабельность продаж.

Итоговая оценка результатов расчетов коэффициентов заключается в присвоении заемщику – юридическому лицу категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными. Далее определяется сумма баллов по этим показателям с учетом их коэффициентных весов. В соответствии с полученной суммой баллов определяется рейтинг или класс заемщика.

На следующем этапе рассчитывается сумма баллов заемщика (S – рейтинговое число) по формуле:

$$S = 0,11 \times K1 + 0,05 \times K2 + 0,42 \times K3 + 0,21 \times K4 + 0,21 \times K5$$

Заключительным этапом рейтинговой оценки кредитоспособности является определение класса заемщика, проводимое на основе рассчитанной суммы баллов.

$S = 1$ или $1,05$ – заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;

$S > 1,05$, но $< 2,42$ – соответствует второму классу;

$S =$ или $> 2,42$ – соответствует третьему классу.

При этом кредитование заемщиков, отнесенных к первому классу, обычно не вызывает сомнений, кредитование заемщиков второго класса требует у сотрудников банка более тщательного подхода, а кредитование заемщиков, принадлежащих к третьему классу кредитоспособности, связано с повышенным риском и редко практикуется Сбербанком.

Метод оценки кредитоспособности заемщика в зависимости от степени вероятности банкротства. В качестве примера можно рассмотреть метод оценки на основании модели Фулмера.

Модель Фулмера классификации банкротства была создана на основании обработки данных 60-ти предприятий: 30 потерпевших крах и 30 нормально работающих – со средним годовым оборотом в 455 тысяч американских долларов.

В данной модели формула определения вероятности банкротства имеет следующий вид:

$$H = 5,528X1 + 0,212X2 + 0,073X3 + 1,270X4 - 0,120X5 + 2,335X6 + 0,575X7 + 1,083X8 + 0,894X9 - 6,075$$

где $X1$ – нераспределенная прибыль прошлых лет/баланс;

$X2$ – выручка от реализации/баланс;

$X3$ – прибыль до уплаты налогов/собственный капитал;

$X4$ – денежный поток/долгосрочные и краткосрочные обязательства;

$X5$ – долгосрочные обязательства/баланс;

$X6$ – краткосрочные обязательства/совокупные активы;

$X7$ – $\log$ (материальные активы);

X8 – оборотный капитал/ долгосрочные и краткосрочные обязательства;
X9 – $\log$ (прибыль до налогообложения + проценты к уплате/выплаченные проценты).

Анализ финансового состояния в соответствии с данной схемой определяет наступление неплатежеспособности неизбежно при $H < 0$.

Оценка кредитоспособности заемщиков на основе анализа денежных потоков может быть реализована через определение чистого сальдо различных его поступлений и расходов за определенный период. Таким образом, денежный поток определяет способность предприятия покрывать свои расходы и погашать задолженность своими собственными ресурсами.

Анализ денежных потоков позволяет оценить финансовые возможности клиента своевременно исполнять взятые на себя денежные обязательства, то есть генерировать денежные средства в размере и сроки, необходимые для осуществления планируемых расходов.

О финансовой устойчивости, кредитоспособности заемщика свидетельствует стабильное превышение притока над оттоком денежных средств. Достоинство данного метода оценки кредитоспособности в том, что можно сделать вывод о слабых местах менеджмента на предприятии. Это может быть использовано для разработки условий кредитования, отраженных в кредитном договоре.

2) Вторая группа включает в себя методы, сформированные на основе комплексного анализа деятельности предприятия, а именно:

- метод 6C (SixSigma – character, capacity, cash, collateral, conditions, control), который предполагает разделение любого бизнес-процесса на восемь этапов: понимание, определение, измерение, анализ, совершенствование, контроль, стандартизация и интегрирование.

- метод CAMPARI, предполагающий использование набора качественных и количественных показателей: C (Character) – репутация, характеристика клиента; A (Ability) – способность к возврату кредита; M (Margin) – маржа, доходность; P (Purpose) – целевое назначение кредита; A (Amount) – размер кредита; R (Repayment) – условия погашения кредита; I (Insurance) – обеспечение, страхование риска непогашения кредита.

- метод PARTS, предполагающих анализ таких характеристик заемщика, как P (Purpose) – назначение, цель получения кредита; A (Amount) – сумма, размер кредита; R (Repayment) – оплата, возврат (долга и процентов); T (Term) – срок предоставления кредита; S (Security) – обеспечение погашения кредита.

Оценка кредитоспособности заемщика, основанная на анализе делового риска, позволяет прогнозировать достаточность источников погашения ссуды, тем самым он дополняет способы оценки кредитоспособности клиентов банка.

Факторы делового риска непосредственно связаны с отдельными стадиями кругооборота фондов предприятия, к которым могут относиться следующие надежность и диверсифицированность поставщиков, сезонность поставок, наличие складов, сроки хранения сырья и материалов и порядок их

приобретения, различные социальные и экологические факторы и многие другие.

Деловой риск связан также с возможными недостатками законодательной основы для совершения кредитуемой сделки, а также со спецификой отрасли заемщика. Кроме того, требует учета влияние на развитие данной отрасли альтернативных отраслей, систематического риска по сравнению с экономикой в целом, подверженность отрасли цикличности спроса, постоянство результатов в деятельности отрасли и т.д. Большинство перечисленных факторов может быть формализовано, т.е. для них могут быть разработаны балльные оценки.

Оценка кредитоспособности на основании метода CAMPARI. Название метода транслирует его содержание, а именно:

С (character) – репутация, характеристика (личные качества) заемщика;

А (ability) – способность возратить кредит (оценка бизнеса заемщика);

М (means, marge) – необходимость обращения за кредитом (или маржа, доходность);

Р (purpose) – цель кредита;

А (amount) – размер кредита;

Р (repayment) – условия погашения кредита;

І (insurance) – обеспечение, страхование риска непогашения кредита.

Данный метод предусматривает поочередное выделение из кредитной заявки и прилагаемых к ней документов наиболее существенных факторов, определяющих деятельность клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом.

Оценка кредитоспособности в соответствии со стандартами Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). В соответствии с собственными стандартами, ЕБРР финансирует не более 35% от стоимости нового проекта или долгосрочной капитализации компании. Новые проекты, принимаемые в рассмотрение, обычно имеют общий бюджет не менее 20 млн. евро и средний срок окупаемости в 5 – 7 лет.

В России с 2009 года в связи с кризисом ЕБРР стал рассматривать проекты рефинансирования краткосрочной задолженности. Компания может претендовать и на этот вид финансирования при условии, что предкризисная финансовая история позволяет считать ее управление эффективным, а причины сложностей связаны с отсутствием адекватного рефинансирования краткосрочной задолженности на рынке.

Главные требования при принятии решения о финансировании включают следующее:

- высокая степень заинтересованности собственника в своем бизнесе, готовность участвовать в проекте собственными средствами (не менее 40% стоимости проекта);

- компания должна быть финансово устойчивой;

- компания должна обладать грамотным менеджментом, способным эффективно прогнозировать последствия управленческих решений в средне- и

долгосрочной перспективе и демонстрировать хорошие результаты своей деятельности с учетом корпоративной финансовой модели;

– бизнес должен представить управленческую отчетность и ежегодный аудит по МСФО, являющиеся важными условиями начала работы с ЕБРР.

В рамках кредитования малого и среднего бизнеса в России программа Европейского банка развития и реконструкции предусматривает более гибкий подход к клиенту, нежели имеется при традиционном кредитовании. В частности, смягчены требования по представлению бухгалтерской и другой отчетности. Основной упор делается на сбор информации, ее проверку, изучение и анализ бизнеса заемщика на местах.

По технологии программы ЕБРР при анализе платежеспособности заемщика принимается во внимание не только официальная отчетность, но и любая другая информация. Такой подход облегчает и упрощает процесс получения кредита.

Финансовые показатели при анализе финансового состояния заемщика должны рассматриваться в контексте комплексной оценки в увязке с каждой конкретной ситуацией. Даже если у клиента на момент рассмотрения кредитной заявки финансовые показатели соответствуют установленным банком нормативам, нельзя забывать о том, что риск невозврата кредита все равно остается, поскольку его в принципе невозможно полностью устранить.

Именно поэтому современный этап развития экономики и в частности денежно – кредитной системы России определяет необходимость решения вопроса о повышении реалистичности (адекватности) предоставляемых для оценки кредитоспособности финансовых и нефинансовых показателей.

На данный момент в банковской практике не выделяется единая стандартизированная система оценки кредитоспособности. В разных странах кредитными организациями используются совершенно различные показатели оценки кредитоспособности заемщика. Подобное многообразие подходов можно объяснить разной степенью доверия к качественным и количественным методам оценивания способности погасить обязательства, а также индивидуальными особенностями и сложившейся исторически практикой кредитования.

Существующие подходы к оценке финансового состояния заемщиков содержат значительное количество коэффициентов, при этом отсутствуют коэффициенты, характеризующие платежеспособность заемщиков. Многочисленность коэффициентов нарушает принцип обобщимости, а отсутствие нормативного коэффициента текущей платежеспособности – объективность в оценке финансовой устойчивости и кредитоспособности заемщиков.

Общий недостаток, характерный для существующих методик оценки кредитоспособности заемщика, связан с характерной особенностью ведения бизнеса в России, непрозрачности финансовой деятельности предприятия. Эти особенности непосредственно сказываются на качестве банковской оценки кредитоспособности – искаженные данные «на входе» при использовании традиционных методов неизбежно дают искаженные результаты «на выходе».

Как следствие, затруднена оценка кредитных рисков, а также рисков утраты кредитоспособности, оцениваемых традиционно при помощи мировых стандартов. Подобную ситуацию провоцируют следующие условия:

- 1) неразвитость системы национальных рейтинговых агентств;
- 2) мало заемщиков, получивших кредитные рейтинги от международных рейтинговых агентств (причем и те, кто есть – представители крупного бизнеса);
- 3) отсутствие (или зачаточное развитие) систем внутренних рейтингов в российских коммерческих банках;
- 4) значительные расхождения в определениях утраты платежеспособности, просроченной задолженности и кредитных потерь, применяемых в банковской практике;
- 5) недостаточный объем статистических данных по потерям вследствие кредитного и операционного рисков;
- 6) сравнительно малый объем данных по частоте дефолтов заемщиков;
- 7) отсутствие или недостаточное количество исследований, посвященных влиянию экономических и отраслевых циклов на уровни потерь и рисков в банковском секторе;
- 8) нехватка финансовых, кадровых и информационных ресурсов, необходимых для внедрения более передовых подходов.

Не менее значимым фактором, снижающим эффективность оценки кредитоспособности, является недостаточно глубокое изучение специалистами банка экономической деятельности заемщиков. Очевидно, что любые существенные изменения на рынке (динамика цен, обострение конкуренции, системные кризисы и т.д.) повлияют на стоимость активов заемщика. Соответственно полученные ранее прогнозные данные окажутся несостоятельными, банковские риски вырастут, как и вероятность образования просроченной кредиторской задолженности. Отсутствие анализа сценариев развития событий в бизнесе предприятия, равно как и разработки различных моделей поведения банка при возникновении неблагоприятных событий, не позволяют с максимальной точностью просчитать возможные кредитные риски, оценить кредитоспособность заемщика, что очевидно снижает эффективность этих процедур.

Анализ российской банковской практики показал, что используемые в настоящее время методы оценки кредитоспособности заемщиков нуждаются в значительном улучшении. При этом одной из серьезных проблем является не только отсутствие у большинства кредитных организаций собственных методик оценки кредитоспособности заемщиков, но непонимание руководством банка необходимости такого рода оценки, обусловленной недостаточностью информации, получаемой от заемщиков. Кроме того, необходимо использование такого метода оценки, который позволит с максимальной достоверностью получать результаты для различных категорий заемщиков при использовании входящей информации, сформированной с различной степенью искажения.

Принимая во внимание специфику российского бизнеса, крайне важной для банковской системы является разработка адаптированных методик оценки кредитоспособности, с использованием современных международных подходов, к числу которых можно отнести систему IRB, метод оценки кредитоспособности с применением нейронных сетей.

Система (или подход) IRB (Internal Rating-based Approach, IRB-approach) означает подход к оценке достаточности капитала, ориентированный на внутрибанковские рейтинговые оценки заемщиков.

Данный подход является более чувствительным к кредитному риску и стимулирует дальнейшее совершенствование внутрибанковских систем рейтинговой оценки. Ключевое понятие данного подхода – внутренний кредитный рейтинг, то есть показатель, дающий комплексную оценку финансового состояния клиента банка (в т.ч. кредитоспособности), рентабельности его бизнеса.

Несомненно, оценка внутреннего кредитного рейтинга должна основываться на максимально объективной информации. Принимая во внимание реалии российской действительности, особо необходимо отметить, что заинтересованность ответственных сотрудников банка об уровне лояльности клиента, объеме и доходности проводимых им операций, не должна влиять процесс определения кредитного рейтинга.

При определении внутреннего рейтинга заемщика должна учитываться как финансовая информация, полученная из бухгалтерской и управленческой отчетности, так и нефинансовая, а именно сведения о составе учредителей и акционеров, уровне менеджмента, состоянии отраслей и регионов присутствия, влиянии государства на деятельность заемщика. В этом случае кредитный риск определяется банками на основе 4-х факторов:

- вероятности дефолта (probability of default – PD),
- величины подверженности риску в момент дефолта (exposure at default – EAD),
- уровня безвозвратных потерь при наступлении дефолта (loss given default – LGD)
- срока погашения (maturity – M).

В соответствии с соглашением Базель II для использования подхода на основе внутренних рейтингов банки должны распределить кредитные требования по следующим группам активов:

- корпоративные (corporate),
- суверенные (sovereign),
- банковские (bank),
- розничные (retail),
- участие в капитале / инвестиции в акции (equity).

Внутри корпоративных активов выделяются кредитные требования на проектное финансирование, финансирование приобретения физических активов, финансирование оборотных средств и резервов, приобретение (строительство) недвижимости, приносящей доход, приобретение

(строительство) коммерческой недвижимости, имеющей высокую волатильность убытков.

В частности, в соответствии с IRB подходом в целях применения поправок на капитал по требованиям к малому и среднему бизнесу к корпоративным заемщикам относят также мелкие и средние субъекты предпринимательства, входящие в консолидированные группы с совокупным оборотом ниже 50 млн. евро. Розничный же портфель включает в себя потребительские кредиты физическим лицам, жилищные ипотечные кредиты, и при определенных условиях – кредиты малому бизнесу.

В последние годы научные школы многих стран мира активно развивают программные продукты на основе нейронных сетей, разрабатывают системы для применения в экономической сфере, в частности в вопросах прогнозирования деятельности на валютных и фондовых рынках, оценки вероятности банкротства банка, оценки кредитоспособности заемщика, эффективности инвестиционной деятельности. Тем не менее, в российской банковской практике программные продукты на основе нейронных сетей практически не используются.

Искусственной нейронной сетью называют программный продукт, состоящий из большого числа простых параллельно работающих процессорных элементов – нейронов, соединенных адаптивными линиями передачи информации – связями или синапсами. У нейронных сетей выделяют группу входных связей, по которым она получает информацию из внешнего мира, и группу выходных связей, с которых снимаются выдаваемые сетью сигналы. Нейронная сеть способна обучаться решению задачи на основании обучающей выборки, и далее может решать примеры, не входящие в обучающую выборку [4].

Известно, что нейронные сети широко применяются для анализа многомерных наблюдений в условиях, когда природа оцениваемых функциональных зависимостей и статистическая структура данных заранее неизвестны или/и искажены (в т. ч. сознательно), а также могут существенно изменяться с течением времени. Подход к обработке информации, основанный на применении нейронных сетей, не требует готовых алгоритмов и правил – система учится самостоятельно вырабатывать правила и модифицировать их в процессе решения конкретных задач.

Именно это обуславливает интерес к возможностям нейросетевых программных продуктов в вопросах оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица. Особенно это касается оценки степени кредитоспособности представителей малого и среднего бизнеса, как наиболее заинтересованных в относительно дешевых заемных ресурсах. С другой стороны, именно эта категория заемщиков (особенно субъекты малого предпринимательства) предоставляют наиболее искаженную («зашумленную») финансовую информацию.

Учитывая все факторы, изложенные выше, можно сделать следующие выводы:

Во-первых, перед экспертами кредитных организаций возникает необходимость создания системы внутренних кредитных рейтингов, разработанных с помощью современных программных инструментов в сфере прогнозирования (в частности, нейросетевых моделей), основанных на анализе различной финансовой – экономической информации предприятия.

Во-вторых, внутренний кредитный рейтинг должен отражать существенные стороны коммерческой деятельности предприятия, эффективность использования им финансовых ресурсов, уровень менеджмента на предприятии и добросовестность его поведения как заемщика.

В-третьих, при формировании прогнозных моделей и составлении кредитного рейтинга необходимо учитывать специфику предпринимательской деятельности в том регионе, в котором осуществляют свою деятельность потенциальные заемщики. Важно понимать, что выявление особенностей экономической деятельности предприятий, функционирующих именно в месте расположения кредитной организации, является фактором объективной оценки финансового состояния потенциальных заемщиков. Кроме того, заемщики должны быть разделены на категории, как минимум, в зависимости от масштабов ведения бизнеса. В этой связи предполагается, что информацию, необходимую для оценки кредитоспособности, следует разделить на 2 группы:

- 1) показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его положение на рынке и ситуация в отрасли;

- 2) индивидуальные особенности заемщика (кредитная история, уровень организации менеджмента) и конкретного кредитного договора (соотношение денежных потоков заемщика и размера кредита, сроки и схема погашения кредита) и т.д.

ГЛАВА 7 МЕХАНИЗМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация: Реализация стратегии инновационного развития экономики безальтернативной в условиях глобализации и вступления России в ВТО, предполагает соответствующие изменения в сложившейся системе управления в АПК и сельских территориях.

Инновационные процессы в животноводстве Курганской области направлены на строительство и модернизацию животноводческих комплексов и ферм, совершенствование технологии содержания и доения сельскохозяйственных животных, а также организации производства молока.

Наиболее актуальными для обеспечения устойчивого развития агропроизводств являются разработка инновационной политики и стратегии на региональном уровне, формирование адекватного организационно-экономического механизма функционирования АПК, совершенствование системы подготовки инновационно восприимчивых и инновационно активных кадров, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований.

Инновационная политика Курганской области, являясь неотъемлемой частью социально-экономической политики региона, выражает отношение государства к инновационной и научно-технической деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности региональных органов исполнительной власти в области инноваций, реализации достижений науки и техники, внедрения этих достижений в производство.

Наибольшие трудности в осуществлении инноваций связаны с экономическими трудностями. По результатам обследования технологических инноваций главным фактором, препятствующим их внедрению и использованию, признан недостаток собственных денежных средств. Следующими по значимости факторами организации отмечают высокую стоимость нововведений, недостаточную финансовую поддержку со стороны государства.

Важнейшим элементом экономического регулирования со стороны государства является планирование размеров государственной поддержки, которые должны быть увязаны с конечными результатами производства, нормативами затрат и обеспечивать, в конечном итоге, уровень продовольственной безопасности по основным видам продовольствия, формировать экономическую структуру АПК и поддерживать доходы сельских товаропроизводителей.

Реализация стратегии инновационного развития экономики безальтернативной в условиях глобализации и вступления России в ВТО, предполагает соответствующие изменения в сложившейся системе управления в АПК и сельских территориях.

В России существенно возрастает роль инновационной активности во всех сферах народного хозяйства. Уровень инновационной активности

предприятий промышленного производства в 2000-е годы составил от 9,3 до 10,6 %. В сфере услуг инновационные процессы определяют отрасль связи и деятельность, связанную с использованием вычислительной техники и информационных технологий, показывающие более высокий в сравнении с промышленным производством уровень инновационной активности – от 12 до 15%. Наибольшие значения индикатора инновационной активности характерны для высокотехнологических секторов (в 2009 году соответствующая величина достигла 29%): самый высокий уровень достигли производители аппаратуры для радио, телевидения и связи (36,3%) и летательных и космических аппаратов (33,6%). Следует отметить значение инновационной активности в производстве табачной продукции (40 %) [12].

Управление активизацией инновационных процессов предполагает качественные преобразования производственного потенциала при модернизации производства до устойчивого конкурентоспособного уровня. Особое место в решении современных модернизационных проблем занимает аграрный сектор, который, с одной стороны, наиболее остро испытывает последствия дисбалансов и неравенства экономических условий в развитии отраслей, а с другой – при проведении правильной аграрной политики может стать реальным фактором смягчения и преодоления социально-экономических проблем в России в целом [3].

В последние годы развитие агропромышленного комплекса характеризовалось неравномерностью, обусловленной влиянием различных групп факторов, в первую очередь ярко выраженной зависимостью от природно-климатических условий.

Доля сельского хозяйства в ВВП в 2011 году составила 3,4%, производства пищевых продуктов, включая напитки, и табака, - 2,7 процента, и в числе занятых 10,8%, доля отрасли в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет всего 4%. Номинальная зарплата в сельском хозяйстве достигает лишь 42% среднероссийской, причем сумма задолженностей сельхозорганизаций своим работникам по зарплате более чем вдвое превышает ее годовой фонд. Снижается экономическая активность сельского населения. Общий уровень занятости на селе не превышает 64%, в том числе молодежи – 42%. В общем числе безработных и живущих за чертой бедности жители сельской местности составляют примерно 37% [3].

Численность сельского населения сокращается в 84% регионов России, к 9% приблизилась доля сельских населенных пунктов без постоянных жителей (причем более 75% пустующих поселений находится в историческом и экономическом центре России – Центральном и Северо-Западном округах).

Тем не менее, среднегодовой темп роста производства продукции сельского хозяйства за 4 года (с 2008 года по 2011 год) составил 105,2%, производства пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий - 101,9 процента.

Сельскохозяйственное производство в целом по Уральскому федеральному округу играет весьма незначительную роль в структуре видов экономической деятельности (2,6 процента), в 2 раза уступая

среднероссийскому показателю. В то же время по отдельным субъектам Российской Федерации, традиционно развивающим отрасли агропромышленного комплекса, его доля существенна. По Челябинской области она составляет 8 процентов, а по Курганской области - почти 16 процентов.

Более 60% общей площади земли Курганской области находится в сельскохозяйственном производстве, более 30% – в лесном. Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения 4,5 млн.га, на сельскохозяйственные угодья приходится 4 млн.га, в том числе пашни – 2,3 млн. га. На одного жителя области приходится по 2,4 га пашни (по России – 0,85 га). Основную часть (65 %) пахотных земель составляют черноземы (по России – 52%). Природно-климатические условия Курганской области позволяют успешно развивать многоотраслевое сельское хозяйство, производить продукты питания и сырье для перерабатывающей промышленности [5].

В 2011 году по производству зерна на душу населения Курганская область занимала 10 место в России, овощей – 6 место, молока –12 место, картофеля – 13 место, мяса – 37 место [10].

К числу приоритетов развития инновационных процессов в АПК следует отнести: технологическое переоснащение организаций комплекса; энерго- и ресурсосберегающие технологии производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции; воспроизводство плодородия почв; создание современной системы информационного и инфраструктурного обеспечения инновационной деятельности в АПК.

Широкое применение ресурсосберегающих технологий является стратегически важным для всех сфер агропромышленного комплекса – от сельскохозяйственного машиностроения до реализации продукции конечному потребителю. Значительные резервы ресурсосбережения сосредоточены в отраслях растениеводства и животноводства, что объясняет снижение себестоимости продукции за счет экономии горючесмазочных материалов и трудозатрат, оказывает значительный экологический эффект (сокращение выбросов углекислого газа в атмосферу, сохранения почвенного плодородия), обеспечивает повышение урожайности [1].

Для осуществления ресурсосберегающей деятельности в растениеводстве необходимо сочетать использование химических средств защиты растений и минеральных удобрений с биологическими или органическими. Чередование сельхозкультур (севооборот) позволит накапливать питательные вещества в почве и обеспечивать высокую урожайность сельхозкультур.

Активизация инновационной деятельности связана с улучшением качества посевного материала, проведением работ по испытанию и внедрению новых перспективных сортов сельскохозяйственных культур, применением интегрированной системы защиты растений от вредителей, болезней и сорняков.

В 2005 году сберегающие технологии применялись на площади около 80 тысяч гектаров Курганской области, в 2006 году — на 180 тысячах гектаров, а в 2009 году площадь сельхозкультур, возделываемых по влаго- и

ресурсосберегающим технологиям увеличилась до 300 тыс. га. Широкое применение названного метода свидетельствует о высокой эффективности. Так, урожайность зерновых и зернобобовых составила в 2009 году 15,7 центнеров с гектара. В сельскохозяйственный оборот введено 142 тыс. га ранее неиспользуемых площадей, внесено более 20 тыс. тонн минеральных удобрений в действующем веществе. В 2010 году ресурсосберегающие технологии применялись в полном объеме на площади 319 тыс. га [2].

В 2011 году сельскохозяйственные товаропроизводители Курганской области инвестировали в техническую и технологическую модернизацию сельского хозяйства области более 1 млрд. 300 млн. рублей. К примеру, на эти цели в 2010 году было затрачено всего 535 млн. рублей. Приобретено 215 новых современных тракторов, 151 зерноуборочный комбайн, 9 кормоуборочных комбайнов, 29 высокопроизводительных посевных комплексов.

Внедрение новых технологий, перспективных сортов зерновых культур с возрастающим применением минеральных удобрений позволило в 2009-2011 годах увеличить производства зерна в 1,9 раза и повысить долю продовольственного зерна до 80 % против 50-60 % в 2002-2003 годах, расход горюче-смазочных материалов в расчете на 1 га зерновых культур уменьшился на 11% [1].

Главный принцип экономики животноводческой отрасли заключается в повышении до максимума продуктивности животных при одновременном уменьшении удельных затрат на производство. Основным фактором интенсификации выступает кормопроизводство, поскольку расходы на корма составляют 70% от себестоимости мяса и молока.

Инновационные процессы в животноводстве Курганской области направлены на строительство и модернизацию животноводческих комплексов и ферм, совершенствование технологии содержания и доения сельскохозяйственных животных, а также организации производства молока.

Благодаря реализации комплекса мероприятий удается поддерживать минимально положительную динамику по производству животноводческой продукции. В рамках целевой программы Курганской области «Развитие сельского хозяйства в Курганской области на 2008-2012 год» за 4 года в хозяйствах всех категорий производство молока возросло на 4,2% и составило 366 тыс. тонн.

В настоящее время в большинстве сельскохозяйственных предприятий области, занимающихся производством молока, проведена модернизация доильного оборудования, для охлаждения молока широкое применение получили современные танки-охладители импортного производства и отечественного РОЗ-2,5, МКА-2000 производства ОАО «Кургансельмаш».

В сельхозпредприятиях в 2012 году надой от коровы составил 3965 кг молока (106,4% к уровню 2011 года), среднесуточные привесы крупного рогатого скота на откорме – 532 грамма (93,0%), свиней - 382 грамма (95,8%), средняя яйценоскость курицы - несушки – 148 штук (269 яиц в 2011 году).

В прошлом году 34 сельскохозяйственных предприятия использовали космические технологии в агропромышленном производстве, экономический эффект от их применения составил 5,2 млн. рублей.

Технологическое перевооружение животноводства позитивно сказывается на развитии отрасли, повышение ее конкурентоспособности. За 2011 год производство (выращивание) крупного рогатого в сравнении с 2007 годом увеличилось на 1,0% и составило 33,2 тыс. тонн, свиней на 11,8% (17,1 тыс. тонн), птицы на 13,2% (135,9 тыс. тонн). Производство яйца за 4 года увеличилось на 17,6% и составило 12,7 млн. штук. За 2011 год надой на фуражную корову в сельскохозяйственных предприятиях составил 3688 кг молока, что на 6,2% выше, чем в 2007 году. Среднесуточные привесы крупного рогатого скота возросли на 3,1% и составили 526 граммов и привесы свиней на 4,8% (330 граммов).

Основной проблемой отрасли скотоводства остается ежегодное сокращение численности крупного рогатого скота, в том числе коров, как в личных подсобных хозяйствах населения, так и в сельхозпредприятиях. По состоянию на 1 января 2012 года в хозяйствах всех категорий содержалось 192 тыс. голов крупного рогатого скота (94,9 % к уровню 2011 года), в т.ч. 89,2 тыс. коров (95,8%), свиней – 135,7 тыс. голов (107,6%), овец и коз – 144,7 тыс. голов (101,4%). С 2007 года поголовье свиней в сельскохозяйственных предприятиях сократилось на 14,0 тыс. голов.

Применительно к мясной промышленности ресурсосберегающая деятельность предполагает широкое освоение малоотходных и безотходных технологических процессов, техническое перевооружение производства на основе современного оборудования, обеспечивающие комплексную переработку сырья и высокое качество получаемой продукции, исключаящие или существенно снижающие вредное воздействие на окружающую среду.

В области успешно развивается новая подотрасль - мясное скотоводство. Поголовье скота мясного направления к концу 2012 года превысило 5 тыс. гол. (230,0% к 01.01.2012 года). Мясным скотоводством занимаются 32 хозяйства в 9 районах области. За 2012 год сельскохозяйственными товаропроизводителями Курганской области приобретено 560 голов племенного молодняка крупного рогатого скота мясного направления. Программа по развитию мясного скотоводства в Курганской области включена в реестр экономически значимых региональных программ Минсельхоза России.

В животноводческой отрасли сформировано племенное ядро, доля племенного поголовья составляет 17 %, за 12 месяцев 2012 года сельхозтоваропроизводителям области приобретено 4635 голова племенных животных (131,0 % к уровню 2011 года).

На 11 тысяч голов увеличилось поголовье свиней в сельскохозяйственных предприятиях Курганской области, их численность на сегодняшний день составляет 142 тысячи. Увеличению поголовья способствовала реализация трех крупных инвестиционных проекта, имеющих большую экономическую значимость для Курганской области. В частности в ООО «Курганское» с. Снежное Кетовского района в настоящее время

содержится более 8 тыс. голов свиней, ООО «Курганский свиноводческий комплекс» имеет поголовье в 5 тыс. голов свиней. На ферме в Частоозерском районе содержится 627 свиноматок, часть которых уже опоросилась, в то время как остальные еще ожидают потомство.

В хозяйствах проведена реконструкция с использованием современного оборудования голландской, канадской, немецкой технологий, все технологические процессы в хозяйствах автоматизированы.

В птицеводстве крупнейшим индустриальным производителем мяса птицы в Курганской области является ЗАО «Агрофирма «Боровская», внедрило в производство 27 новых видов полуфабрикатов из мяса птицы.

В мясной промышленности Курганской области внедряются инновационные защитные покрытия, упаковки продукции в газовой среде.

Повышение инновационной активности отраслей агропромышленного комплекса позволит повысить технико-экономический уровень производства и создать условия для улучшения инвестиционного климата Курганской области.

Наиболее актуальными для обеспечения устойчивого развития агропроизводств являются разработка инновационной политики и стратегии на региональном уровне, формирование адекватного организационно-экономического механизма функционирования АПК, совершенствование системы подготовки инновационно восприимчивых и инновационно активных кадров, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований.

Инновационная политика Курганской области, являясь неотъемлемой частью социально-экономической политики региона, выражает отношение государства к инновационной и научно-технической деятельности, определяет цели, направления, формы деятельности региональных органов исполнительной власти в области инноваций, реализации достижений науки и техники, внедрения этих достижений в производство.

Инновационная политика рассматривается, с нашей точки зрения, как стратегия развития инновационной сферы, представляющей собой комплекс мер и механизмов различной направленности, формирующих государственные и рыночные условия ее эффективности и интегрирующих разработку, производство и внедрение инноваций в единый инновационный процесс.

В Курганской области имеются значительные фундаментальные и технологические возможности, высококвалифицированные научные кадры, хорошая научно-производственная база в аграрном секторе экономики. Академическую науку представляют 3 организации: Курганский филиал Института экономики УрО РАН, Институт машиноведения УрО РАН (отдел механики транспортных машин), ГНУ «Курганский научно-исследовательский институт сельского хозяйства».

В Курганской области функционируют 14 отраслевых организаций, в том числе ГНУ «Шадринская сельскохозяйственная опытная станция» им. Т.С. Мальцева, 11 проектно-конструкторских и проектно-изыскательских

организаций, осуществляющих внедренческую деятельность по широкому спектру направлений.

С другой стороны, наблюдается крайне слабая реализация инноваций в агропроизводстве, что объясняется отсутствием стратегического вектора инновационной деятельности, недостаточной проработанностью инновационных проектов, неэффективным контролем и мониторингом их реализации, недостатком высококвалифицированных специалистов в инновационной сфере.

В регионах России не сформированы даже начальные инновационные цепочки, включающие научные, образовательные, внедренческие и производственные звенья, не говоря уже о создании полноценного организационно-экономического механизма инновационной деятельности. Региональные инновационные системы, призванные быть организационно-экономической формой осуществления инновационной деятельности на уровне региона, пока не получают практического и теоретического содержания.

Реализация инновационной политики в Курганской области должна включать в себя процесс постановки задач и разработки соответствующих программ и проектов по обеспечению решения комплексных проблем социально-экономического развития региона на базе его научно-инновационного потенциала, необходимого для развития инфраструктуры инновационной деятельности, принятия решений по государственной и региональной поддержке выполнения инновационных программ.

С его помощью формируется информационный банк данных, способствующий разработке концепций, которые ориентируют хозяйства на уменьшение издержек и увеличение их доходов.

Имеющийся инновационный потенциал агропромышленного комплекса как показывают результаты научных и статистических исследований, используется в пределах 4–5%. Решить эту проблему, отчасти, возможно, на основе кластерного подхода, который рассматривается зарубежными и многими российскими учеными как инновационная технология управления региональной экономикой.

Индекс инновационной активности Курганской области в последние годы растет. Об этом свидетельствуют данные Национальной ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ). В период с 2009 г. по 2011 г. регион переместился с 46 на 31 место Рейтинга, составленного НАИРИТ. По приведенному показателю Зауралье соседствует с такими авторитетными областями, как Калининградская и Омская, опережая Ростовскую, Волгоградскую, Курскую и Ленинградскую [14].

В 2011 году показатель - (доля инновационных предприятий в общем числе организаций) составил 13,1 процента, к 2018-му планируется увеличить его до 24,3. Между тем научного прорыва в области не наблюдается, крупных проектов, которые бы потянули за собой инвестиции, - единицы [15]. Внутренние затраты на исследования и разработки в Российской Федерации (в текущих ценах) неуклонно возрастали с 48 млрд. рублей в 1999 году до 485,8 млрд. рублей в 2009 году (в 2,1 раза в ценах 1999 года). В итоге Россия входит в

десятку ведущих стран мира по общему объему указанных затрат, хотя существенно отстает по такому показателю, как доля затрат на исследования и разработки в валовом внутреннем продукте - 1,25 процента (в Израиле - 4,27 процента, в Финляндии - 3,96 процента, в Швеции - 3,62 процента, в Германии - 2,82 процента и в Соединенных Штатах Америки - 2,79 процента).

Важный фактор функционирования агропромышленного комплекса - реализуемая производителями научная и наукоемкая продукция - способствует повышению результативности производства аграрных, агропромышленных и обслуживающих предприятий.

Тематическая направленность развития науки Курганской области в основном определяется отраслевой структурой экономики региона. В агропромышленном комплексе Курганской области в течение длительного времени успешно развивается сотрудничество сельхозтоваропроизводителей и отраслевых научных учреждений. Достаточно отметить, что в рекомендациях научных организаций представлены результаты научных исследований отделов и лабораторий, они разработаны в соответствии с природными и производственными факторами в расчете на наибольшую отдачу производственных ресурсов с учетом экологических условий.

Ведущее место в сфере исследований и разработок в Курганской области занимал предпринимательский сектор, на долю которого в 2010 году приходилось 62,1 процента затрат на научные исследования и разработки, 47,0 процента численности работников и 27,3 процента организаций.

На долю государственного сектора приходилось 28,0 процента затрат на научные исследования и разработки, организациями этого сектора выполнено 24,0 процента исследований.

Роль сектора высшего профессионального образования области в развитии науки недостаточна. На долю двух организаций этого сектора приходилось всего лишь 0,7 процента численности занятых научными исследованиями и разработками и 9,9 процента затрат на науку.

Основной объем прикладных исследований сосредоточен в области медицинских наук (57,4%), на долю сельскохозяйственных наук пришлось 22,0 процента, гуманитарных — 10,2 процента, технических — 5,9 процента, общественных наук — 4,4 процента, естественные науки — 0,1 процента.

Фундаментальные исследования, выполнялись преимущественно в области сельскохозяйственных (41,5%) и общественных наук (30,2%).

Финансирование затрат на научные исследования и разработки в 2010 году осуществлялось за счет различных источников, наиболее значимыми из которых являлись бюджетные средства (66,2%), средства предпринимательского сектора (25,3%) и собственные средства организаций (7,5%) [12].

Спрос на инновации со стороны хозяйствующих субъектов Курганской области на протяжении последнего десятилетия остаётся невысоким. Несмотря на некоторое увеличение по сравнению с предыдущим годом числа организаций, осуществляющих разработку и внедрение инноваций, доля их в общем числе организаций остается низкой.

Инновационной деятельностью в 2011 году занимались 38 организаций области (в 2010 – 38), из них 26 – организации промышленных видов деятельности (добывающие, обрабатывающие производства, производство и передача электроэнергии, газа и воды).

Для организаций области характерен ограниченный спектр рынков сбыта продукции. Большинство обследованных предприятий и организаций ориентируются на местный, региональный рынок. На российский рынок выходят 57,7% инновационных и 22,4% - не инновационных организаций. Выход на зарубежный рынок, как и в предыдущие годы, практически закрыт для большей части организаций области.

Среди видов инновационной деятельности в 2011 году преобладали приобретение машин и оборудования, необходимых для реализации технологических инноваций (54,2% организаций из числа осуществлявших технологические инновации), исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов (37,1%), приобретение программных средств (31,4%), производственное проектирование, дизайн и другие разработки новых продуктов, услуг, методов их производства (22,9%). Занятость организаций, осуществлявших технологические инновации, прочими видами инновационной деятельности остается низкой.

Как показывают данные Курганстата, организаций, имевших готовые инновации в течение последних трёх лет, наиболее важными результатами инновационной деятельности признаны расширение ассортимента (42,9% опрошиваемых организаций), улучшение качества товаров, услуг (36,7%), расширение рынков сбыта (30,6%), рост производственных мощностей (28,6%) и обеспечение соответствия современным техническим регламентам, правилам и стандартам (24,5%).

Инновационных товаров, работ, услуг в 2011 году организациями Курганской области отгружено на сумму 2056,8 млн. рублей, что составляет 3,2 процента в объеме отгруженных товаров собственного производства, работ, услуг, выполненных собственными силами всех организаций. По организациям, осуществляющим технологические инновации, этот показатель выше – 5,8 процента.

По уровню новизны инновационной продукции в 2011 году наметилась тенденция к увеличению. В объеме инновационных товаров, работ, услуг, на долю вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям приходилось 50,5 процента (в 2010 – 45,4%).

Среди всех инновационных совокупностей предпочтение отдавалось технологическим инновациям - 1019,9 млн. рублей в целом по области, в т.ч. 590,1 млн. рублей - по промышленным видам деятельности. Как и в 2010 году, соотношение между процессными и продуктовыми инновациями сложилось в пользу последних. В структуре затрат на технологические инновации доля продуктовых инноваций в 2011 году составила 81,6 процента (в 2010 г. - 52,3%).

Финансирование затрат на технологические инновации осуществлялось в основном за счет собственных средств организаций (65,3% общей суммы затрат). Государственное участие в инновационных затратах в 2011 году составило 21,2 процента (в 2010 – 6,7%). По сравнению с 2010 годом, в котором кредиты и займы практически не использовались (0,3%), в 2011 году наблюдается увеличение в использовании этих источников для осуществления инновационной деятельности (3,6%) (таблица 14 в приложении).

Анализ работы организаций Курганской области в 2011 году показывает невысокий уровень результатов инновационной деятельности. Сократился объем отгруженной инновационной продукции, снизилась интенсивность затрат на инновации и активность по технологическому обмену нововведениями с другими организациями.

Наибольшие трудности в осуществлении инноваций связаны с экономическими трудностями. По результатам обследования технологических инноваций главным фактором, препятствующим их внедрению и использованию, признан недостаток собственных денежных средств. Следующими по значимости факторами организации отмечают высокую стоимость нововведений, недостаточную финансовую поддержку со стороны государства.

Необходимо отметить, что в управлении инновационными процессами в аграрной сфере значительно возрастает роль финансово-экономических инструментов и рычагов (предоставление субсидий на сельскохозяйственное производство и материально-технические ресурсы; субсидирование краткосрочного и инвестиционного кредитования предприятий и организаций АПК; предоставление субсидий на компенсацию части затрат сельхозтоваропроизводителей на страхование урожая сельхозкультур; субсидии на затраты капитального характера).

Сложность и особенности сельскохозяйственного производства характеризуются высоким уровнем рисков инновационных процессов в аграрном секторе: риск финансирования научно-производственных результатов; риск временного разрыва между затратами и результатами; неопределенность спроса на инновационную продукцию, - что снижает частные инвестиции в сельскохозяйственное производство.

В настоящее время необходимо четко осознавать, что инновационная деятельность осуществляется не просто в условиях риска, а в условиях систематической, постоянно растущей неопределенности.

Существует большое число различных определений понятий «риск» и «неопределенность». В экономической практике обычно не делают различия между риском и неопределенностью. При этом под термином «риск» понимают некоторую реально возможную потерю, вызванную наступлением случайных неблагоприятных событий. Иными словами, риск инновационных процессов – неопределенность, связанная с принятием решений, реализация которых происходит только с течением времени.

Под риском, с нашей точки зрения, следует понимать поддающуюся измерению вероятность появления обстоятельств, обуславливающих

невозможность получения ожидаемых результатов от реализации поставленной цели.

Под управлением рисками в инновационной деятельности понимается совокупность практических мер, позволяющих снизить неопределенность результатов инновации, повысить полезность реализации нововведения, снизить цену достижения инновационной цели. К числу основных задач управления рисками в инновационной деятельности относятся:

- прогнозирование проявления негативных факторов, влияющих на динамику инновационного процесса;
- оценка влияния негативных факторов на инновационную деятельность и на результаты внедрения нововведений;
- разработка методов снижения рисков инновационных проектов;
- создание системы управления рисками в инновационной деятельности.

Для снижения степени влияния риска на результаты или исключение риска из возможных, необходимо на стадии планирования определить систему управления рисками, элементами которой являются инновационная стратегия и стратегическое управление на уровне государства, региона и отдельного предприятия.

Важнейшим элементом экономического регулирования со стороны государства является планирование размеров государственной поддержки, которые должны быть увязаны с конечными результатами производства, нормативами затрат и обеспечивать, в конечном итоге, уровень продовольственной безопасности по основным видам продовольствия, формировать экономическую структуру АПК и поддерживать доходы сельских товаропроизводителей.

На сегодняшний день главным недостатком базовой методики планирования бюджетных средств является то, что она опирается на фактическую отчетность, которая сама по себе в экономическом смысле является результатом первых этапов реформирования народного хозяйства России.

Необходимо осуществлять постепенный переход в планировании государственной поддержки инновационных процессов от регламента фактического состояния производства к нормативному, учитывающего природно-климатические зоны региона, ресурсный и производственный потенциал.

Инновационный вариант развития признан определяющим, что заложено в Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года.

Основной целью инновационного развития агропромышленного комплекса является внедрение ресурсосберегающих технологий, современной техники в растениеводство, новых высокоэффективных технологий и оборудования в животноводство, направленных на максимальное использование природного и биологического потенциала сельскохозяйственных животных и растений в Курганской области; специализация организаций сельскохозяйственной сферы; обновление

технической инфраструктуры; внедрение новых информационных технологий на всех уровнях хозяйствования и управления сельским хозяйством.

Приоритетные направления инновационного развития агропромышленного комплекса Курганской области:

- совершенствование системы семеноводства, сортосмены и сортообновления, внедрение технологий возделывания ценной пшеницы, создание сортов для ресурсосберегающих технологий, развитие и внедрение адаптивно-ландшафтной системы земледелия;

- внедрение высокопроизводительных машин для ресурсосберегающих технологий;

- внедрение геоинформационных технологий в управление сельскохозяйственным производством, внедрение компьютерных программ по планированию, учету и анализу производственной и финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций;

- разработка и внедрение энергосберегающих технологий, внедрение в производство биогазовых установок;

- внедрение интенсивных технологий производства животноводческой продукции, разработка, внедрение оптимального комплекса механизмов кормления, навозоудаления, доения и поения для ферм крупного рогатого скота;

- внедрение современных кормозаготовительных комплексов; разработка и внедрение новой сельскохозяйственной техники;

- разработка и внедрение новых технологий переработки сельскохозяйственного сырья;

- развитие и совершенствование информационно-консультационной службы агропромышленного комплекса Курганской области.

Переход к инновационной модели экономического роста агропромышленного комплекса предполагает формирование эффективных механизмов создания, распространения и реализации инновационных продуктов, услуг, методов организации производства, маркетинга и управления.

На сегодняшний день не сложились действенные рыночные механизмы регулирования инновационной деятельности Курганской области, эффективная система государственного регулирования и поддержки инноваций не сформирована. Приоритет рыночных связей и отношений с частным бизнесом в агроэкономике, система бюджетных и внебюджетных федеральных фондов до сих пор не содействуют реализации в масштабах региональной экономики рентабельных научно-технических проектов.

Для Курганской области проблема формирования механизмов инновационного развития агропромышленного комплекса является актуальной.

Разработка экономического механизма инновационного развития АПК с позиций системного подхода предполагает построение блок-схемы дерева целей. Экономический механизм развития АПК с позиций методик построения дерева целей представляется в виде системы, состоящей из взаимосвязанных и

взаимообусловленных подсистем с подробной расшифровкой отдельных фрагментов.

Каждая из этих подсистем выполняет определенные функции посредством конкретных методов с помощью экономических и административных инструментов. Эффективность и согласованность их функционирования в конечном счете будут определять эффективность и действенность экономического механизма в целом.

Организационный механизм реализации инновационной политики включает формирование и развитие инновационной инфраструктуры в виде самых различных формирований: научных, научно-технических, научно-технологических центров, технопарков, научно-производственных объединений и систем, специализированных формирований по производству наукоемкой продукции.

Институциональные преобразования инновационной сферы агропромышленного комплекса должны быть направлены на интеграцию научных организаций с аграрными и обслуживающими предприятиями отрасли и создание структур малого бизнеса для обслуживания программ региональных инновационно-технологических центров.

В общем виде механизм государственного стимулирования развития инноваций в сельском хозяйстве должен включать следующие функциональные элементы: объекты стимулирования; приоритетные направления приложения бюджетных ресурсов; формы и методы косвенного стимулирования; инструменты государственного косвенного воздействия; учет условий инновационного развития конкретного периода времени и конкретных региональных условий; механизмы оценки результатов инновационной политики в аграрном секторе, основанной на государственном стимулировании.

Необходимость разработки системы государственного стимулирования развития инноваций в сельском хозяйстве вызвана тем, что в настоящее время адаптация агропромышленных предприятий к инновациям и нововведениям носит пассивный характер, который предполагает принятие к реализации научной продукции, создаваемой за пределами сельскохозяйственных предприятий. Кроме того, возможности заключения договоров на научные исследования с предприятиями и организациями ограничены, так как большинство заказчиков (сельскохозяйственных товаропроизводителей) не имеет возможности их оплатить.

В 2010-2012 годах поддержку в виде грантов получили 19 малых инновационных компаний (МИК) Курганской области на общую сумму свыше 6,5 миллиона рублей, три предприятия получили субсидии на компенсацию затрат.

В результате реализации этого сценария уровень инновационной активности организаций в 2012 году вырос с 11% до 13% и к 2015 году ожидается его дальнейший рост до 17%. Ведется активная работа по стимулированию организаций Курганской области к увеличению спроса на разработки и инновации.

С 2011 года, помимо инновационных грантов, предоставляется субсидирование затрат по разработке и внедрению инноваций действующим инновационным предприятиям. Финансирование из областного и федерального бюджетов на это составляет свыше шести миллионов рублей. Также при поддержке федерального бюджета в Курганской области создается и развивается инновационная инфраструктура.

В 2013 году на развитие сельского хозяйства, сельских территорий предусматривается направить 1,2 млрд. рублей бюджетных средств. В связи с дополнительными рисками в условиях присоединения России к ВТО Правительством Российской Федерации рассматривается вопрос о дополнительном финансировании сельского хозяйства в 2013 году (в целом 42 млрд. рублей).

По итогам 2012 года убыточными оказались сельхозпредприятия Сафакулевского, Куртамышского, Белозерского и Варгашинского районов. Наибольшей рентабельности (более 32%) достигли сельхозпредприятия Щучанского и Частоозерского районов.

В нынешних нестабильных экономических условиях, когда значительная часть сельскохозяйственных предприятий хронически неплатежеспособна, именно государство посредством косвенных методов стимулирования и поддержки должно содействовать: повышению инновационной активности, освоению научно-технических достижений, обновлению материально-технической базы отрасли, чтобы способствовать эффективности сельскохозяйственного производства, росту конкурентоспособности отечественного продовольствия на мировом рынке [6].

По данным Курганстата, за 9 месяцев 2011 года индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве Курганской области составил 176,4%, в пищевой промышленности 150%.

Инновационно - инвестиционные факторы необходимо рассматривать в качестве основы роста эффективности агропромышленного комплекса Курганской области.

Базовой категорией методологии, теории и практики инновационно - инвестиционной деятельности выступает эффективность экономических отношений и реализации интересов участников инновационно - инвестиционного процесса.

Эффективное инвестирование служит залогом будущего роста производственного, инновационного, интеллектуального, трудового, инвестиционного и финансового потенциалов, выступает в качестве основы повышения конкурентоспособности агропромышленного комплекса Курганской области.

Оценка эффективности инновационных проектов на предприятиях аграрного сектора Курганской области в условиях системы управления проектными рисками на основе организационно-экономического механизма формирования и развития региональной инновационной политики. Построение комплекса моделей прогнозирования экономической эффективности и сравнительного анализа показателей концепции устойчивого

развития агроэкономики определяет актуальными для обоснования региональных планов социально-экономического развития, механизмы моделирования и математических методов.

Несмотря на введение в оборот ранее неиспользуемой пашни, эффективность использования земельных ресурсов в районах области отличается. Например, в 2012 году произведено продукции на 1 га пашни в Кетовском районе на сумму 31 тыс. рублей, а в Целинном только на 6 тыс. рублей. Разница существенная, эффективность деятельности сельхозпредприятий зависит от организации внутреннего менеджмента. Например, в АП ЗАО «Боровское» Катайского района производительность труда - около 340 тыс. рублей/чел., в ОАО «АПО «Муза» Щучанского района около 2 млн. руб./чел [5].

Так, в Курганской области наблюдается небольшая доля предприятий свиноводческого, птицеводческого направления и отдельные предприятия растениеводства, внедряющие инновационные технологии в свою деятельность. Например, использование новой структуры управления производством и качеством ООО «Юнимилк» позволяет сохранить высокие потребительские свойства товара и привлекать к себе потенциальных партнеров. Современные научные и технологические достижения внедряются сегодня на мясокомбинате «Белый Яр», в ООО «Курганский мясокомбинат», ООО «Вит», мясокомбинате «Велес».

В 2011 году в ООО «АПО Муза» Щучанского района урожайность зерновых и зернобобовых культур составила свыше 30 центнеров с 1 гектара, производство продукции на одного работника – 1,2 млн. рублей, рентабельность предприятия – 140% себестоимость 1 тонны зерна – 1520 рублей, или 50 долларов США, при средней мировой цене – 240 долларов США.

ООО «Агрокоммерция» Шадринского района в 2010 году, используя интегрированную систему защиты растений, получило зерновых 23,2 центнера с гектара (по области 8,3 ц/га).

Системный уровень инновационного развития агроэкономики Курганской области не соответствует целевым ориентирам и прогнозируемым параметрам социально-экономического развития страны в реализуемом подходе к государственной политике инновационного развития, организации инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности в целом и инновационной деятельности в частности, пока недостаточно конкурентоспособно. Это видно из различного рода рейтингов инвестиционного климата, комфортности ведения бизнеса и наличия административных барьеров (по оценке интегрального рейтинга «Ведение бизнеса-2012» за 2011 год Россия находится на 120 месте из 183), так и из показателей официальной статистики по созданию новых предприятий (рост количества предприятий с 2005 по 2009 год составил 2 процента в год). Качество налогового и таможенного регулирования и администрирования по отношению к инновационному бизнесу заметно улучшилось, но их фискальная

составляющая продолжает превалировать над стимулирующей. В целом выросла нагрузка по налоговым и неналоговым платежам на бизнес по результатам перехода от единого социального налога к страховым платежам, и эта нагрузка в большей степени ляжет именно на инновационные сектора и виды деятельности, в которых человеческий фактор имеет большее значение, чем в сырьевых секторах.

Исследования показывают, что сдерживающими факторами инновационного развития АПК являются: отсутствие тесного взаимодействия государства и частного бизнеса; резкое снижение затрат на аграрную науку; неподготовленность инновационно восприимчивых кадров; низкая маркетинговая работа; низкий уровень платежеспособного спроса на инновационную продукцию; резкое снижение финансирования мероприятий по освоению научно-технических достижений в производстве и соответствующих инновационных программ.

Комплексное исследование проблем развития инноваций и инновационных систем в агропромышленном комплексе объективно определяет выборку рекомендаций для органов государственного управления и бизнеса, подготовку кадров, поскольку в научном сообществе и бизнеса пока не сложилось единого понимания существенной стороны инноваций и механизмов управления инновационной деятельностью.

С позиции региона важными механизмами государственного регулирования поддержки агропромышленного комплекса Курганской области должны стать инвестиции.

В 2012 году инвестиции в основной капитал, направленные на развитие сельского хозяйства области, составили 620899 тыс. рублей, что на 27, 5% меньше уровня 2011 года.

Так, в 2012 году инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов Курганской области, составили 232,9 млн. рублей, что в 2,2 раза ниже уровня предыдущего года в фактических ценах. Большая часть из них направлена на охрану и рациональное использование земель (67,6%), на охрану и рациональное использование водных ресурсов – 16,7%. В 2012 году проведена рекультивация 3,9 га земель.

По направлениям инвестиции распределились следующим образом: жилища – 0,3%; здания и сооружения – 5,9%; машины, оборудование, инструмент, транспортные средства – 57,6%; прочие – 36,2%.

В структуре инвестиций по источникам финансирования (по организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства, средняя численность которых превышает 15 человек) наибольший объем занимают привлеченные средства. Они составили 479222 тыс. рублей или 52,4% от объема инвестиций по Курганской области. За счет собственных средств освоено инвестиций на 434740 тыс. рублей (47,6%), за счет средств бюджетов местных и субъектов федерации – 262689 тыс. рублей.

Финансирование строительства природоохранных объектов в основном осуществлялось за счет средств федерального бюджета (80,4%) и средств

бюджетов субъектов Федерации и местных бюджетов (12,6%). Собственные средства предприятий составили 4,7%.

Инвестиции являются важнейшим фактором, определяющим темпы экономического развития агропромышленного производства. Они выступают в качестве материальной основы простого и расширенного воспроизводства в агропромышленном комплексе, финансового источника инноваций. Снижение притока инвестиций ниже допустимого уровня ведет к износу и разрушению материально-технической базы товаропроизводителей агропромышленного комплекса. Это, в свою очередь, вызывает падение темпов экономического развития, а затем и снижение объемов производства продукции, уменьшение ее конкурентоспособности.

Индекс физического объема инвестиций в основной капитал в 2012 году составил 63 %.

Формирование инновационной экономики нацеленной на приток инвестиций в сферу материального производства требует совершенствования системы кредитования, гарантирования, поддержки и страхования кредитов.

Основными причинами низкого уровня кредитования и невыполнения объема привлеченных субсидируемых кредитов в Курганской области является: высокая закредитованность сельскохозяйственных предприятий по ранее взятым кредитам; увеличение процентной ставки до 19 % годовых; отсутствие залогового обеспечения и поручительства наряду с жесткими требованиями получения кредита в банках.

За 2011 год сельхозтоваропроизводителями Курганской области получено 2,8 млрд. рублей кредитных средств или 148% к уровню 2010 года. За 2011 год коммерческими банками и кредитными кооперативами прокредитовано 620 ЛПХ на общую сумму 110,7 млн. рублей и 313 КФХ на 573 млн. рублей [8].

Объем субсидий по возмещению процентных ставок не менее чем в 2 раза превысил изначально запланированный, при этом 71% выплаченных из бюджетов всех уровней субсидий направляется на поддержку инвестиционных проектов.

Для сохранения доступности кредитов в условиях кризиса был реализован ряд мер в АПК: субсидирование по кредитам, полученным на рефинансирование ранее взятых инвестиционных кредитов; увеличение возмещаемой из федерального бюджета части ставки рефинансирования (с 2/3 до 80% и до 100%) для стимулирования развития молочного и мясного скотоводства; увеличение уставного капитала ОАО «Россельхозбанк».

В Курганской области осуществляется льготное кредитование из средств федерального бюджета при краткосрочном кредитовании весенне-полевых, уборочных и других сезонных работ; долгосрочном кредитовании агропромышленного производства; залоге сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия; лизинге в сфере агропромышленного производства.

В 2012 году льготные кредиты Курганского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» получили 474 владельца личных подсобных хозяйств Зауралья на общую сумму 82,6 млн. рублей, что превышает показатели предыдущего года почти на 20%. Программой «Успешный партнер» для

клиентов, которые уже брали в филиале кредит на развитие личного подсобного хозяйства, воспользовались 77 человек на сумму 21,6 млн. рублей (в предыдущем году объем таких кредитов составлял лишь 11,3 млн. рублей).

Льготными субсидированными кредитами воспользовались 3 сельскохозяйственных потребительских кооператива: 1 кредитный кооператив на сумму 3,5 млн. рублей и 2 снабженческо-сбытовых – на 12,94 млн. рублей (8,8 млн. рублей в 2011 году).

Исходя из специфики агропромышленного комплекса Курганской области меры финансово-экономического механизма реализации инновационной политики в агропромышленном комплексе Курганской области включают:

- бюджетное финансирование: элитное семеноводство, поддержка страхования, племенное животноводство, мясное скотоводство, поддержка кредитования, начинающие фермеры, семейные животноводческие фермы, реализация молока, социальное развитие села;
- кредитование товаропроизводителей;
- льготное налогообложение хозяйств: единый сельхозналог, нулевая ставка по налогу на прибыль, 10% НДС при ввозе племенного скота;
- развитие лизинга техники и племенного скота; формирование лизинговых фондов — федеральных и региональных;
- закупочные и товарные интервенции;
- совершенствование конкурсной системы отбора инновационных проектов и исполнителей, повышение удельного веса реализации в отраслях экономики относительно небольших, но эффективных и быстро окупаемых инновационных проектов;
- создание и развитие федеральной контрактной системы, направленной на реализацию инновационных проектов, выполняемых за счет средств бюджета, а также внебюджетных источников.

Анализ сложившейся ситуации позволяет сделать вывод, что механизм государственного регулирования должен сделать экономическую ситуацию предсказуемой, нормализовать экономический климат, дать сельскохозяйственным организациям возможность планировать инвестиции, рост и развитие. Этого можно достичь путем совершенствования правовой системы, налоговых и кредитных льгот по привлечению инвестиций и развитию инноваций, а также за счет активной амортизационной политики и создания условий для привлечения иностранного капитала.

Для привлечения инвестиций в сельскохозяйственное производство необходимо развивать ипотечное кредитование под залог недвижимости и прав пользования землями сельскохозяйственного назначения.

Сельскохозяйственным товаропроизводителям необходимо предоставление права на компенсацию за счет федерального бюджета двух третей произведенных ими затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, а заключившим договоры страхования урожая сельскохозяйственных культур со страховыми организациями, имеющими лицензию на его проведение, компенсировать часть затрат по

договору страхования. Они должны иметь возможность получения субсидий из федерального бюджета для поддержки племенного животноводства, элитного семеноводства, льноводства.

Субсидии на поддержку племенного животноводства предоставляются на содержание высокопродуктивного племенного маточного поголовья сельскохозяйственных животных.

Субсидии на поддержку элитного семеноводства следует выделять сельскохозяйственным товаропроизводителям в размере, обеспечивающем компенсацию не менее 30% их затрат на приобретение элитных семян сельскохозяйственных культур.

Система государственного кредитного стимулирования инновационной деятельности будет способствовать решению комплекса задач государства в сельском хозяйстве: общей активизации применения инноваций, обеспечению структурной перестройки и повышению конкурентоспособности аграрного сектора экономики.

Региональным органам управления следует осуществлять меры по поддержке инновационной деятельности на местах:

- подвергать вычетам в размере понесенных налогоплательщиком убытков суммы налога, уплаченные им при реализации продукции, работ и услуг, цена которой снижена по сравнению с ценой в предыдущем налоговом периоде за счет использования в продукции, работах и услугах изобретений и других объектов интеллектуальной собственности;
- применять налоговый вычет за каждый месяц налогового периода для заслуженных изобретателей СССР и РФ, уплачивающих в данном регионе региональный налог;
- освободить от уплаты долю налога на прибыль предприятий и организаций, приходящуюся на региональный налог, полученную в течение первых пяти лет: благодаря использованию в собственном производстве российских изобретений и других объектов интеллектуальной собственности; от уступки прав на ОИС российским лицензиаром российскому лицензиату; от использования российским лицензиатом по лицензионному соглашению с российским лицензиаром изобретения или другого объекта интеллектуальной собственности.

Реализация данных предложений обеспечит: повышение инвестиционной привлекательности сельского хозяйства; увеличение инвестиционной активности предприятий агропромышленного комплекса; привлечение инвестиций в приоритетные для развития региона сферы экономической деятельности; повышение объема выпуска конкурентоспособной и наукоемкой продукции в общем объеме производства, развитие инновационной сферы деятельности в сельском хозяйстве Курганской области.

Наряду с прямым финансированием и льготным кредитованием стимулирования инновационной деятельности в регионах необходимо применять и другие формы поддержки субъектов инновационной деятельности: создание условий для развития инновационной деятельности, ресурсное обеспечение инновационно-технологического развития, содействие

продвижению продукции высокотехнологичных отраслей промышленности, взаимодействие исполнительных органов государственной власти субъекта РФ с организациями при формировании инновационной политики, информационная поддержка инновационно-технологического развития.

Эффективным способом развития инновации в АПК становится перевод его на рыночную основу при условии ограниченного государственного контроля и существенной бюджетной поддержки в форме косвенного финансового стимулирования.

Решение проблем инновационного развития экономики региона, по нашему мнению, целесообразно в условиях формирования экономических кластеров.

Экономическая целесообразность создания агропромышленных кластеров связана для сельскохозяйственных производителей с обеспечением возможности инновационного развития, спецификой сельскохозяйственного производства, его социальной значимостью, территориальной рассредоточенностью, необходимостью повышения конкурентоспособности продукции и другими факторами.

Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши».

Эффективно действующие кластеры становятся объектом крупных капиталовложений и пристального внимания региональных властей, так как кластерная форма организации приводит к созданию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта». Объединение в кластер на основе вертикальной интеграции формирует не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций - в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Основным направлением реформирования на ближайшую и среднесрочную перспективу в рамках предлагаемой концепции обеспечения устойчивой конкурентоспособности предприятий агропромышленного комплекса Курганской области должно стать создание региональных производственных кластеров с образованием организационно-экономического механизма на базе наиболее перспективных предприятий с дальнейшим выстраиванием вокруг них максимально полного производственного цикла и формированием единой сбытовой сети.

Объединение организаций в региональный производственный кластер с образованием организационно-экономического механизма позволит: повысить инновационную активность организаций, активизировать привлечение инвестиций и инноваций, повысить эффективность господдержки инновационной деятельности, снизить влияние на нее неблагоприятных факторов. В организационно-экономический механизм инновационного развития данных организаций следует включать: мясоперерабатывающие и

производственные организации, научные подходы и принципы, функции и методы управления, объекты инфраструктуры (образовательные и исследовательские учреждения, технопарки, внедренческие организации, информационно-консультационные службы, страховые и кредитные учреждения).

Функционирование организационно-экономического механизма предполагает использование стимулов инновационной деятельности организаций. Субъектами стимулирования при этом являются: региональные органы исполнительной власти, субъекты управления организациями, рынок мясной продукции.

Данный механизм следует рассматривать как определенную систему управления (регулирования), обладающую системными свойствами. К нему следует предъявлять определенные требования: гибкости, адаптивности, экономичности, эффективности. Деятельность механизма должна основываться на следующих основных принципах: целевой направленности, приоритетности инновационной деятельности, учета интересов каждой организации, учета инновационного потенциала организаций и подкомплекса, учета и страхования рисков инновационной деятельности, формирования инновационной среды организаций, использования организациями в инновационной деятельности кооперационных связей, использования современного инструментария управления, осуществления господдержки инновационной деятельности организаций и союза, обеспечения согласованности в инновационной деятельности субъектов управления и влияния.

Важной отличительной чертой регионального производственного кластера является его инновационная ориентированность. Систематизация научного материала по формированию и деятельности кластеров позволила разработать схему формирования регионального производственного кластера.

Ядро кластера включает в себя производственный блок, блок переработки сырья и производства готовой продукции, и блок продвижения мясной продукции, что позволяет выстроить эффективный процесс создания ценностей, ориентированных на конечного потребителя.

При этом для обеспечения жизнедеятельности кластера в отдельные блоки выделены инфраструктура, научная, кадровая и обслуживающая структуры, содержание и объемы взаимодействия с которыми определяются планами кластера.

Для ведения дел в кластере предусмотрен совет, который является центром управления и инструментом разработки и принятия общих решений. На него также возлагаются координационные, аналитические, распорядительные и контролирующие функции в рамках общих финансовых, материальных, информационных, инновационных и других ресурсов.

Деятельность организационно-экономического механизма регионального производственного кластера целесообразно делить на блоки, каждый из которых должен выполнять определенные функции. Так, целевой блок: определение целей инновационного развития кластера и его организаций,

выявление и оценка тенденций развития отрасли, разработка и реализация стратегии инновационного развития организаций, мониторинг и прогнозирование развития рынка реализации продукции. Техно-технологический блок: выявление потребностей организаций в инновационной технике и технологиях, изучение соответствующих им рынков, прогрессивной техники и технологий, консультирование и оказание помощи организациям, разработка для них рекомендаций по внедрению инноваций, приобретению (индивидуально и в кооперации) патентов и лицензий, разработка заказов органам исполнительной власти и предприятиям на производство инновационных средств производства, экспертиза инновационно-инвестиционных проектов. Блок привлечения инвестиций: поиск и привлечение инвесторов и инвестиций в инновационное развитие организаций, разработка предложений органам исполнительной власти по господдержке их инновационной деятельности. Страховой блок: организация страхования инновационной деятельности производственных и мясоперерабатывающих организаций. Блок подготовки кадров: выявление потребностей организаций в инновационных кадрах, формирование заказов органам исполнительной власти и учебным заведениям на их подготовку, повышение квалификации персонала организаций. Успешное функционирование механизма предполагает наличие устойчивых связей между указанными блоками и соответствующими им функциями.

Основные преимущества формирования региональных агропромышленных кластеров состоят в следующем:

- существенно улучшаются шансы получения кредитов под объединенные финансовые ресурсы предприятий, включенных в структуру кластера;
- при условии укрепления сырьевой базы мясная промышленность Курганской области может стать весьма привлекательной для потенциальных инвесторов, в том числе и крупных. Немаловажными факторами являются: наличие хорошей производственной базы, специализация крупнейшего предприятия отрасли на выпуске конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью, узнаваемость товарных брэндов («Велес», «ВИТ», «Белый Яр»), высокий спрос на внерегиональных рынках. Кроме того, объединение в рамках регионального производственного кластера позволит повысить прозрачность и достичь большей капитализации предприятий мясной отрасли;
- региональный производственный кластер дает возможность контролировать большую долю внутреннего рынка;
- за счет развития собственной сырьевой базы и включения перерабатывающих организаций в структуру регионального производственного кластера будет сокращаться создавшийся разрыв между себестоимостью и ценой реализации при одновременной оптимизации затрат и повышении закупочных цен на мясо свинины на перерабатывающих предприятиях.

Целесообразно осуществлять оценку результатов функционирования отдельных элементов организационно-экономического механизма (блоков)

или организационно – инновационной деятельности отдельных организаций регионального производственного кластера, используя показатели:

- разработка и реализация стратегии инновационного развития перерабатывающих организаций;
- количество разработанных для перерабатывающих организаций и реализованных рекомендаций по внедрению инноваций, приобретению патентов и лицензий на новые технологии;
- количество выработанных заказов органам исполнительной власти и промышленным предприятиям региона на производство инновационных средств производства;
- количество консультаций организациям отрасли свиноводства по вопросам инновационной деятельности;
- количество инновационно-инвестиционных проектов, по которым проведена экспертиза;
- количество привлеченных к инновационной деятельности организаций инвесторов и объемы инвестиций;
- количество выработанных, доведенных до органов исполнительной власти и реализованных предложений по поддержке инновационной деятельности организаций;
- размер страховой суммы, на которую организовано страхование инновационной деятельности организаций;
- количество сформированных и реализованных заказов органам исполнительной власти и учебным заведениям региона на подготовку инновационных кадров;
- количество работников организаций, для которых организовано и проведено повышение квалификации по инновационным технологиям.

Оценка функционирования организационно-экономического механизма регионального производственного кластера позволит его своевременно диагностировать, принимать меры к повышению эффективности.

Создание регионального производственного кластера обеспечит реализацию инновационной и инвестиционной составляющей экономической политики и практической трансформации механизмов государственного регулирования интегрированных систем в агропромышленном комплексе.

В настоящее время кластер является полноценной инновационной системой, открывающей широкие возможности для эффективного диалога между государством и бизнесом.

Инновационная структура кластера способствует снижению совокупных затрат на исследование и разработку новшеств с последующей их коммерциализацией за счет высокой эффективности производственно-технологической структуры кластера, что позволяет участникам кластера стабильно осуществлять инновационную деятельность в течение продолжительного времени.

Создание инновационного кластера в Курганской области позволит сформировать рыночный механизм качественного преобразования региональной экономической системы, обеспечивающей эффективную

поддержку малого и среднего инновационного предпринимательства в тесном взаимодействии с агропромышленными предприятиями, научными организациями, образовательными учреждениями и государственными структурами. По своей сути инновационный кластер является новой формой взаимодействия элементов институциональной среды в рамках реализации инновационных процессов в регионе на основе формирования принципиально новых коммуникационных связей между экономическими субъектами, объединяющими свои усилия в условиях конкуренции для реализации общей цели инновационного развития региональной и национальной экономики.

Повышение роли институционального взаимодействия в реализации инновационной политики позволит обеспечить конкурентоспособность агропроизводства и сельскохозяйственной продукции.

Современная система государственного регулирования агропромышленного комплекса Курганской области, его возрастающая роль в условиях инновационного развития региона обеспечиваются эффективно функционирующей институциональной средой в регионе, призванной создавать благоприятный климат реализации инновационного потенциала.

Необходимость формирования комплексной теоретической базы для разработки институциональных взаимодействий в различных сферах инновационного развития агропромышленного комплекса Курганской области с учетом всей совокупности социально-экономических стимулов организации и экономических агентов требуют использование методологии, сравнительного институционального анализа, позволяющего проанализировать относительную эффективность выбора институциональных траекторий взаимодействия при заданных ограничениях и реализации организационно-экономического механизма инфраструктурной архитектуры. Методики институционального анализа позволяют разработать комплексный подход к анализу, факторов и траекторий институциональной динамики, адаптации экономических агентов инновационным изменениям.

Еще одной важной задачей является изучение изменений институциональной среды в их влиянии на выбор стратегий хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса Курганской области. Для современной инновационной экономики характерны институциональные изменения, поведения рынков, хозяйствующих субъектов в процессе экономического развития.

В Курганской области созданы и действуют следующие региональные институты развития инновационной инфраструктуры: Некоммерческая организация «Гарантийный Фонд малого предпринимательства Курганской области», Некоммерческая организация «Фонд микрофинансирования Курганской области», Центр молодежного инновационного творчества, ОАО «Курганский областной технопарк», ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области», студенческие бизнес-инкубаторы при Курганском государственном университете, Курганской сельхозакадемии, филиале ТУСУР в г. Шадринске, при Шадринском пединституте, Центр поддержки экспорта, Информационно-консультационные центры.

Основной задачей функционирования институтов инновационной инфраструктуры является обеспечение непрерывности инновационного процесса. Посредством их деятельности происходит процесс внедрения инноваций в агропромышленный комплекс региона, налаживается взаимодействие между предприятиями, входящими в инновационные кластеры.

Для достижения целей становления конкурентоспособного типа воспроизводства формирующаяся институциональная инфраструктура, на наш взгляд, должна включать: развитие консультативных и информационных сетей, связывающих федеральные и региональные власти с бизнесом, наукой, потребителями и общественными организациями; создание ассоциаций, союзов, сообществ и других объединений при органах власти для разрешения экологических, инновационных, системных проблем; – систему сбора и обеспечения предприятий той информацией, которая необходима им для выработки управленческих решений; материально-вещественные условия функционирования экономической деятельности (ярмарки, выставки); институты регулирования и поддержки предпринимательства (фонды, ассоциации, комитеты).

Высокой оперативностью в принятии решений в условиях рынка, восприимчивостью к нововведениям в производственной и управленческой деятельности, быстрой адаптацией к внешним воздействиям, высокой оборачиваемостью средств и небольшими расходами по управлению обладают малые инновационные предприятия на базе университетских бизнес-инкубаторов, призванных стать рыночным генератором инновационных идей.

С нашей точки зрения, инновационное предприятие – предприятие (проектная группа предприятия), осуществляющее разработку, внедрение, усовершенствование рыночных продуктов, услуг, технологий с использованием результатов законченных научных исследований, научно-технических достижений, технических усовершенствований и отвечающее требованиям отнесения к субъекту малого предпринимательства в соответствии с законодательством.

Для стимулирования появления в научно-технической сфере России новых и развития существующих малых и средних динамично растущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования, необходимо на базе государственных научных центров, университетов, академических и отраслевых институтов создавать специализированные некоммерческие структуры инкубирования компаний на начальном этапе их жизни (центры продвижения технологий).

Финансовая поддержка при создании и функционировании центров продвижения технологий может быть осуществлена министерствами, ведомствами, местными органами власти, Фондом содействия развитию предприятий малых форм в научно-технической сфере, Российским фондом технологического развития за счет имеющихся у них возможностей. Дополнительное финансирование возможно за счет привлечения внебюджетных средств к созданию инфраструктуры инкубирования компаний

и партнерства с международными инвестиционными структурами и программами.

Малое предпринимательство в инновационной сфере является важнейшим структурным элементом инновационного кластера на базе Центра кластерного развития Курганской области.

Главная задача инновационного центра (кластерное ядро) - содействие дальнейшему развитию малых форм хозяйствования на сельских территориях путем формирования среды взаимной помощи и поддержки, предоставления производственных площадей, маркетинговых, консалтинговых, юридических услуг, обучение и подбор персонала, сертификация.

Правительством Курганской области проработан вопрос о создании Центра кластерного развития для субъектов малого и среднего предпринимательства Курганской области с целью содействия принятия решений и координации проектов по формированию и развитию кластеров на территории Курганской области, способствующих производству импортозамещающей продукции, выявления приоритетных кластеров и разработки кластерной политики Курганской области, организации взаимодействия между органами государственной власти Курганской области, органами местного самоуправления муниципальных образований Курганской области, учреждениями образования и науки и участниками кластера, а также для обеспечения формирования благоприятных условий развития кластеров, развития инженерной и транспортной инфраструктуры с учетом задач развития кластеров.

Организация совместных проектов для участников кластеров, информационно-коммуникационных технологий, организация коллективных маркетинговых проектов. Обеспечение формирования благоприятных условий развития кластеров посредством создания структуры, занимающейся подготовкой кадров для реализации инновационных процессов и реализующей потребности участников в различного рода информационном сопровождении и консалтинге.

Деятельность Центра развития основана на сосредоточении на специально отведенных территориях в Курганской области комплекса бизнес-структур и создании для них благоприятных условий ведения бизнеса, что позволит повысить инвестиционную привлекательность Курганской области и сформировать «точки роста», которые могут послужить основой развития всей экономики Курганской области.

В конце 2012 года получил современное высокотехнологичное оборудование Центр кластерного развития, которое размещено на площадях Курганского областного технопарка. В ближайшее время откроется производственный участок и Центр начнет работу по организации пилотного кластера в сфере производства импортозамещающего инструмента.

В Курганской области оказывается поддержка начинающим малым инновационным компаниям в виде грантов инновационным компаниям. На получение поддержки в виде грантов малым инновационным компаниям имеют право претендовать субъекты малого предпринимательства —

юридические лица, деятельность которых заключается в коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)).

Гранты предоставляются субъектам малого предпринимательства на конкурсной основе в виде безвозмездных и безвозвратных денежных средств с учетом следующих условий: гранты предоставляются субъектам малого предпринимательства, зарегистрированным и действующим менее 1 года на момент принятия решения о предоставлении гранта; сумма гранта инновационной компании не может превышать 500 тыс. рублей на одного получателя поддержки — субъекта малого предпринимательства; использование субъектом малого предпринимательства на создание инновационной компании собственных средств в размере не менее 15% от суммы гранта.

Действующим инновационным компаниям, осуществляющие более 1 года инновационную деятельность, поддержка оказывается в виде субсидии в целях возмещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг. Субсидии предоставляются на компенсацию следующих затрат: исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов; производственное проектирование, дизайн и другие разработки (не связанные с научными исследованиями и разработками) новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов; приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями; приобретение новых технологий (в том числе прав на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей); приобретение программных средств; другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых услуг или методов их производства (передачи); обучение и подготовка персонала, связанного с инновациями; маркетинговые исследования; прочие затраты на технологические инновации; аренда помещений, используемых для обеспечения деятельности; затраты, связанные с уплатой процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях; сертификация и патентование.

Субсидии инновационным компаниям предоставляются при условии использования действующей инновационной компанией на реализацию субсидируемого проекта собственных средств в размере не менее 25% от суммы субсидии.

В 2011 году в Курганской области наблюдалась положительная тенденция повышения инвестиционной активности субъектов малого и среднего предпринимательства, проявившаяся в результате преодоления последствий мирового финансового кризиса. Объем инвестиций в основной капитал малых и средних предприятий в 2010 году превысил 5 млн. рублей.

Процесс внедрения, развития и поддержания инновационного развития в каждом регионе должен учитывать использование гибкого механизма финансового обеспечения, способного учитывать инвестиционную потребность инновационной сферы и инвестиционный потенциал, обеспечивает эффективное развитие инновационного потенциала.

Основными методами системы государственного стимулирования инновационной деятельности являются:

Во-первых, прямое государственное стимулирование путем распределения бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов в соответствии с системой государственных приоритетов, формирования инновационной инфраструктуры, прогнозирования и планирования;

Во-вторых, косвенное государственное стимулирование освоения научных достижений посредством налоговой, амортизационной, патентной политики, льготного кредитования, страхования, финансового лизинга [1].

Ряд организационно-экономических мер, способствующих региональному инновационному развитию, апробирован в мировой практике:

- осуществление специальных целевых программ на общегосударственном, региональном и местном уровнях;
- прямые государственные субсидии и целевые ассигнования региональных органов власти;
- налоговые льготы, направленные на стимулирование регионального инновационного развития;
- формирование научных, технологических и инновационных парков;
- создание инкубаторов малого инновационного бизнеса.
- организация управленческого консультирования предпринимателей [1].

Наиболее действенным механизмом стимулирования развития инноваций в регионах можно назвать согласованные действия правительства, бизнеса, науки, образования, финансовых организаций и средств массовой информации.

Создание комплексного механизма стимулирования инновационной деятельности в сельском хозяйстве позволит активизировать научно-технический прогресс по всей цепочке (от фундаментальных исследований до внедрения разработок в производство) с учетом ограниченности ресурсов предприятий и государственных (общественных) приоритетов развития отрасли, и обеспечить устойчивое развитие отрасли в перспективе [13].

Механизм государственного стимулирования инновационной деятельности в сельском хозяйстве представляет собой совокупность экономических, организационных способов целенаправленного взаимодействия субъектов хозяйствования (субъектов предпринимательства, научно-технического развития) и воздействия на активизацию их деятельности в области инновационного развития.

В 2012 году выдано 1246 млн. рублей кредитов, 24 начинающих фермера получили гранты на сумму 34,5 млн. рублей, на развитие 3-х семейных животноводческих хозяйств направлено 31,1 млн. рублей бюджетных средств. У населения закуплено 29 тыс. тонн молока, в результате сельские жители

получили более 230 млн. рублей дополнительных доходов и еще 27,6 млн. рублей субсидий из областного бюджета.

В частности, большой популярностью пользуется субсидирование затрат по договорам лизинга оборудования. В 2010–2011 годах общая сумма направленных на эти цели средств составила около 30 млн. рублей.

По данным Курганстата, за 9 месяцев 2011 года индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве Курганской области составил 176,4%, в пищевой промышленности 150%.

Инновационная политика, направленная на эффективное использование научно-технического потенциала, повышение роли отраслевой науки в подъеме экономики агропромышленного производства, предусматривает:

- создание региональной инновационной системы;
- создание Курганского научного центра Уральского отделения Российской академии наук;
- создание и развитие объектов инновационной инфраструктуры (инновационно-технологические центры, технопарки), сети организаций по оказанию консалтинговых услуг в области инновационной деятельности, содействие созданию и развитию малых инновационных предприятий в научно-технической сфере;
- создание системы подготовки кадров для осуществления инновационной деятельности;
- формирование территорий ускоренного инновационного развития на базе имеющегося научного и промышленного потенциала посредством организации региональных социально-производственных комплексов (кластеров).

Постепенно формируется инновационная инфраструктура в области, активизируется инновационная деятельность вузов, НИИ, увеличивается количество бизнес-инкубаторов, грантов на научные исследования и разработки, создавая базис реализации стратегии инновационного развития региона.

Следует отметить, что проведены значительные мероприятия по совершенствованию правового режима инновационной деятельности на федеральном уровне, введены и продолжают вводиться необходимые налоговые льготы, принят закон, разрешающий бюджетным учреждениям образования и науки создавать малые инновационные предприятия, (за первый год его применения уже создано около 600 малых инновационных предприятий при вузах и научных организациях), совершенствуется таможенное регулирование экспорта инновационной продукции.

Правовой основой развития и регулирования инновационной деятельности в Курганской области являются: Закон Курганской области от 27 марта 2000 года №302 «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области»; Концепция развития инновационной деятельности в Курганской области на период до 2015 года, утвержденная распоряжением Администрации (Правительства) Курганской области от 21.02.2006г. № 59-р; целевая программа Курганской области «Развитие

научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области на 2011-2013 годы», утвержденная постановлением Правительства Курганской области от 13 декабря 2010 года №597 [4].

В рамках развития формальных институтов нормативно-правового регулирования, призванных стимулировать инновационную деятельность и конкуренцию необходимо разработать нормативно-правовые акты, регулирующие инновационный процесс, с целью совершенствования правовой защиты интересов его участников и обеспечения гарантий их правомерного поведения.

Отсутствие условий альтернативной занятости на селе, низкий уровень развития социальной и инженерной инфраструктуры обусловили обострение социальных проблем села Курганской области. Около 60% сельских жителей имеют средний денежный доход и 35% - доход ниже прожиточного уровня. В 2011 года среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве составила 9916 рублей (130,8% к январю - октябрю 2010 года), в пищевой промышленности – 13790 рублей (112,9%).

Недостаточная поддержка оказывается созданию малого инновационного бизнеса. Объем программ исследования инноваций малого бизнеса и трансфера технологий малого бизнеса в Соединенных Штатах Америки составляет 2 млрд. долларов США, в России инновационный компонент программы поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой Министерством экономического развития Российской Федерации, эквивалентен примерно 67 млн. долларов США, объем финансирования Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере - примерно 113 млн. долларов США.

В регионе созданы организации инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, облегчающие их доступ к кредитным ресурсам, направленным на приобретение основных средств: некоммерческая организация «Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области», капитализация которого в 171 млн. рублей позволяет обеспечить привлечение предпринимателями более 1 млрд. рублей кредитных ресурсов; некоммерческая организация «Фонд микрофинансирования Курганской области», выделяющая займы в размере до 1 млн. рублей на срок до 1 года под 10% годовых.

Целью деятельности Гарантийного фонда является обеспечение доступа малых предприятий и организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам, развитие системы гарантий и поручительств по обязательствам малых предприятий и инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, основанных на кредитных договорах, договорах займа и лизинга. Основным видом деятельности Фонда является предоставление поручительств по обязательствам (кредитам, займам, договорам лизинга) малых предприятий и организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, предоставляющееся на сумму не более 70 процентов от объема обязательств субъекта малого и среднего предпринимательства.

По состоянию на конец 2012 года Гарантийный Фонд предоставил поручительства по кредитам 51 субъектам предпринимательства на общую сумму 180 млн. руб.

Целью некоммерческой организации «Фонд микрофинансирования Курганской области» является обеспечение доступа малых и средних предприятий и организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства Курганской области к финансовым ресурсам посредством предоставления займов Курганской области в размере до 1,0 млн. рублей на один субъект малого и среднего предпринимательства, сроком до 1 года по ставке 10%. Фондом выдано 123 микрозайма на общую сумму 63 млн. руб. В 2012 году поддержку получили 195 субъектов малого и среднего предпринимательства, ими направлено инвестиций в основной капитал в сумме 500 млн. рублей.

На 1 рубль вложенных в развитие инфраструктуры поддержки средств (57,8 млн. рублей) привлечено 8,6 рублей инвестиций в основной капитал.

В настоящее время Правительством Курганской области ведется работа с Министерством экономического развития Российской Федерации по привлечению ресурсов федерального бюджета на поддержку малого и среднего предпринимательства, в том числе на дополнительную капитализацию Некоммерческой организации «Гарантийный фонд малого предпринимательства Курганской области» и Некоммерческой организации «Фонд микрофинансирования Курганской области».

Инновационная политика, направленная на эффективное использование научно-технического потенциала, повышение роли отраслевой науки в подъеме экономики агропромышленного производства, предусматривает:

- создание региональной инновационной системы;
- создание Курганского научного центра Уральского отделения Российской академии наук;
- создание и развитие объектов инновационной инфраструктуры (инновационно-технологические центры, технопарки), сети организаций по оказанию консалтинговых услуг в области инновационной деятельности, содействие созданию и развитию малых инновационных предприятий в научно-технической сфере;
- создание системы подготовки кадров для осуществления инновационной деятельности;
- формирование территорий ускоренного инновационного развития на базе имеющегося научного и промышленного потенциала посредством организации региональных социально-производственных комплексов (кластеров).

Таким образом, анализ текущего состояния агроэкономики Курганской области выявил наличие серьезных предпосылок для реализации инновационной политики:

- Курганская область характеризуется диверсифицированной структурой экономики, доступностью транспортной инфраструктуры, обладает высоким научным потенциалом;

- активно реализуются инновационно-инвестиционные проекты;
- формируются региональные институты инновационного развития;
- выстроена система государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей, малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций.

Практика реализации инновационной политики выявила ряд нерешенных проблем: недостаточное развитие сектора научных исследований, слабое взаимодействие науки и производства, низкая восприимчивость бизнеса к инновациям аграрного сектора, недостаточный уровень благоприятного инвестиционного климата региона.

Концептуальная проблема развития инновационной деятельности и разработка векторов совершенствования инновационной политики в агропромышленном комплексе требуют новой методологии анализа, новых направлений инновационных изменений. Разработка методов формирования комплексных индикаторов инновационного развития Курганской области позволит разработать научно-методические подходы к пересмотру статистических данных оценки спроса на кадры, индикаторы результатов инновационной деятельности, экспорта высокотехнологической продукции.

Формирование комплексного подхода к обоснованию инновационной политики агропромышленного комплекса, включая разработку системы индикаторов на уровне предприятий, секторов и сегментов агроэкономики позволит обеспечить соответствие региональной инновационной системы с инструментами, долгосрочными направлениями государственной инновационной политики. Работы по интеграции различных информационных источников на уровне области позволят организовать комплексные эмпирические исследования взаимосвязей науки, инновации, информационных технологий с точки зрения оценки их влияния на экономический рост агропромышленного комплекса Курганской области.

В целях совершенствования инновационного развития агропромышленного комплекса Курганской области необходимо рекомендовать:

- продолжить работу по формированию единого комплекса инновационных институтов развития;
- преодолеть автономность имеющихся элементов инновационной системы, восстановить и укрепить связи между наукой и производством;
- создать условия для формирования технологических и инновационных кластеров;
- развивать инновационную инфраструктуру, обеспечивающую передачу технологий в практику;
- выстроить эффективную систему организации инвестиционного процесса через формирование инфраструктуры поддержки инвестиционной деятельности;
- создать специализированную структуру по привлечению инвестиций, основываясь на опыте формирования инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

В целях обеспечения устойчивого и инновационно ориентированного развития экономики агропромышленного комплекса Курганской области обоснованы экономические методы и механизмы реализации инновационной политики, определена система формирования и реализации инфраструктурного обеспечения агропромышленного комплекса, разработана комплексная система показателей устойчивого функционирования и развития агропромышленного комплекса Курганской области на основе стратегических ориентиров и территориальных подсистем (инновационной, экономической, социальной, развития человеческого потенциала, инфраструктуры, управления, окружающей среды и ресурсов); сформирован комплекс организационно-экономических мер по формированию и развитию инновационной деятельности аграрных предприятий региона.

Реализация важнейших социально-экономических целей государства, общества и бизнеса позволяет найти эффективные меры, необходимые для достижения этих целей исключительно на инновационной основе.

ГЛАВА 8 ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ ПУТЕМ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕНЕДЖЕРОВ

Аннотация: развитие новых экономических отношений в современной России предполагает формирование конкурентных преимуществ любым предприятием. Одним из факторов успешной конкуренции является уровень компетентности менеджеров всех уровней иерархической линейки в организации. Возможность достижения конкурентных преимуществ во многом зависит от кадровых тенденций в современных организациях и особенностей функционирования рынка труда. Все факторы внешней среды в процессе формирования конкурентных преимуществ связаны с динамикой и качеством экономических перемен в условиях глобализации экономического пространства.

Формирование конкурентных преимуществ сегодня является самой актуальной задачей в практике большинства современных организаций, ориентированных на открытое развитие в условиях экономических перемен и всеобщих тенденций глобализации экономического пространства.

Стратегический успех компании сегодня невозможен, если они не занимаются целенаправленным управлением конкурентоспособностью [1]. Конкурентные преимущества ложатся в основу развития конкурентной привлекательности и становятся инструментом формирования привлекательного образа компании в маркетинговой и конкурентной среде [2].

Системный анализ экономического потенциала современной организации также предусматривает мониторинг формирования и развития конкурентных преимуществ [3].

В связи с этим, теория и практика менеджмента уделяет большое внимание самой трактовке данного феномена.

Согласно аналитическому исследованию Попадюк Т.Г., основные результаты которого были отражены в его научном труде «Конкурентоспособность промышленности в новой экономике: стратегия управления», конкурентное преимущество – это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать к себе покупателей. Основой конкурентного преимущества является уникальные активы предприятия либо особая компетентность в сферах деятельности [14].

По мнению Фирова Н.В., изучавшего методологические основы оценки конкурентоспособности предприятия, конкурентное преимущество – это, в первую очередь, превосходство, высокая компетентность фирмы в какой-либо области деятельности или в выпуске товара по сравнению с конкурирующими фирмами. При этом фактором конкурентного преимущества автор выделяет конкретный компонент внешней или внутренней среды фирмы, по которому она превосходит конкурирующие фирмы [15].

В теории и методологии по вопросам оценки конкурентоспособности предприятий Царев В.В. отмечает, что конкурентное преимущество – это те

характеристики свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. В этой трактовке он разделяет идеи Ж.Ж. Ламбена, который также глубоко изучал особенности и механизмы формирования конкурентных преимуществ в деятельности современных организаций [16].

Авторы отмечают, что эти характеристики могут быть самыми различными и относиться как к самому товару, так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую характеристику.

Следовательно, указанное превосходство является относительным, определенным сравнением с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке или в системе рынка.

Многие исследователи отмечают, что экономический рост и конкурентоспособность организаций напрямую связаны с формируемыми конкурентными преимуществами. Важно отметить, что под конкурентными преимуществами сами руководители организаций понимают те характеристики товаров, которые обеспечивают деятельность фирмы и создают превосходство над прямыми конкурентами. Эти характеристики должны быть значимыми с точки зрения условия конкуренции и соответствовать ключевым факторам успеха [9,10,17]. Такой подход на практике не противоречит основным теоретическим предпосылкам.

Также практика развития компаний в ситуации высокой динамики экономических перемен определяет набор конкурентных преимуществ как базовый показатель успеха и гарант стратегического потенциала в глобализации экономического пространства [7].

Ключевые факторы успеха в данном случае – это такие параметры отраслевых организаций, которые усиливают конкурентные преимущества организации. Они должны быть устойчивыми в нестабильной рыночной сфере, и недоступны для легкого воспроизведения конкурентами, а также исполнены в разработке стратегий [6].

Так, например, М. Портер подразделял эти факторы на основные и развитые.

Основные факторы, по его мнению, – это природные ресурсы, климатические условия, географическое положение страны, неквалифицированная или полуквалифицированная рабочая сила и т.п. К развитым факторам М. Портер относил современную инфраструктуру обмена информацией на цифровой основе, высококвалифицированные кадры, исследовательские центры университетов.

Мы видим, что М. Портер впервые выделяет в числе прочих экономических факторов человеческий ресурс. Более того, он выделяет его с определенным требованием к уровню и качеству компетентности. Данный подход мы в дальнейшем приняли в основу развития своей идеи.

По степени специализации М. Портер подразделяет конкурентные преимущества на общие и специализированные факторы. Общие факторы – это сеть автомобильных дорог, капитал, персонал с высшим образованием. Специализированные факторы – это персонал с узкой

специализацией, инфраструктура специфических видов типов, базы данных в определенных областях знания и другие, применяемые в ограниченном числе отраслей или даже в одной.

Мы видим, что снова во главу угла поставлен человеческий ресурс. Отмечается, что это не просто персонал, а персонал высококвалифицированный с узкой специализацией.

Это также подтверждает нашу идею о том, что формирование конкурентных преимуществ организаций происходит именно путем развития конкурентоспособности персонала, который управляет процессами разработки и развития конкурентных преимуществ, то есть менеджеров по развитию, продвижению продукта / услуги компании.

Экономический рост и конкурентоспособность организаций не могут быть эффективными, если в понимании конкурентных преимуществ не закладывать роль и место иных показателей, таких как «эксклюзивная ценность», которой может обладать фирма и которая может дать ей особе превосходство перед конкурентами [17].

Возникает вопрос: что может принести компаниям ту самую эксклюзивную ценность? Какой ресурс определит самое мощное конкурентное преимущество?

В ответе на эти вопросы мы выделяем нашу ключевую точку зрения, которая заключается в том, что одним из факторов успешной конкуренции является уровень компетентности менеджеров всех уровней иерархической линейки в организации, которые и отвечают за все процессы по созданию, формированию и развитию конкурентных преимуществ компании.

Менеджеры представляют собой ту группу специализированных факторов, которые и образуют более солидную и долговременную основу для конкурентного преимущества, чем общие.

Специализированные факторы – конкурентоспособные менеджеры – являются более редкими, так как это факторы высокого порядка. Специализированные факторы необходимо поддерживать и развивать за счет достаточного финансирования.

Мы видим, что формирование конкурентоспособности менеджеров является затратной процедурой для компании. Возможно, поэтому многие работодатели выражают недовольство по уровню и качеству подготовки менеджеров-выпускников, выходящих из стен вузов.

Наша идея заключается в том, что возможность достижения конкурентных преимуществ во многом зависит от кадровых тенденций в современных организациях и конкурентоспособности менеджеров [12,13].

Формирование конкурентных преимуществ организаций путем развития конкурентоспособности менеджеров – это новое направление развития экономического потенциала компаний и новое направление в интеграции экономики и образования в вопросах преемственности связей и принципов теоретической и практической реализации практико-ориентированного бизнес-образования в соответствии с новыми запросами работодателя, социума и государства.

Сегодня в инновационной образовательной среде выбраны даже новые подходы к пониманию конкурентоспособности менеджеров. Особую популярность набирает экономический (рыночный) подход в формировании инновационной компетентности (конкурентоспособности) менеджеров [12].

В теории и практике профессионального образования понятие «конкурентоспособность» чаще всего рассматривают с позиции трёх подходов: личностно-деятельностного, компетентностно-контекстного и полипарадигмального [8].

Логика применения и взаимосвязь этих подходов обусловлены тем, что понятие «конкурентоспособность» выстраивается на таких элементах, как личность, деятельность, компетентность, профессионализм.

Именно эти категории определяют уровень и профессиональную успешность будущего управленца. Например, личностно-деятельностный подход в формировании конкурентоспособности означает целенаправленное становление специалиста как личности, причем, учитывает индивидуальные познавательные способности и развивает их до уровня конкурентных профессиональных преимуществ [8].

Применение личностно-деятельностного подхода позволило рассмотреть конкурентоспособность будущих менеджеров как сложное личностное новообразование (интегративное качество), которое формируется в учебной и учебно-практической деятельности [8].

Компетентностно-контекстный подход – это приоритетная ориентация на цели образования: обучаемость, самоопределение, самоактуализацию, социализацию [8].

В рамках данного подхода конкурентоспособность рассматривается как уровень сформированности профессиональной компетентности, обеспечивающий социально-профессиональную мобильность.

Анализ этих позиций позволил составить схему этих подходов (рисунок 1).

Положения компетентностно-контекстного подхода выводят нас на ряд весьма существенных позиций:

- конкурентоспособность рассматривается как уровень развития профессиональной компетентности;
- конкурентоспособность имеет структуру аналогичную профессиональной компетентности, т.е. компетентность и конкурентоспособность соотносятся как часть и целое;
- это понятие раскрывает перечень компетенций, существенно влияющих на уровень сформированности конкурентоспособности.

Таким образом, понятие «конкурентоспособность» является достаточно новым для современной педагогики и достаточно устоявшимся в практике экономики. Конкурентоспособность менеджера как кадровая характеристика и конкурентное преимущество фирмы все больше и больше привлекает внимание исследователей.

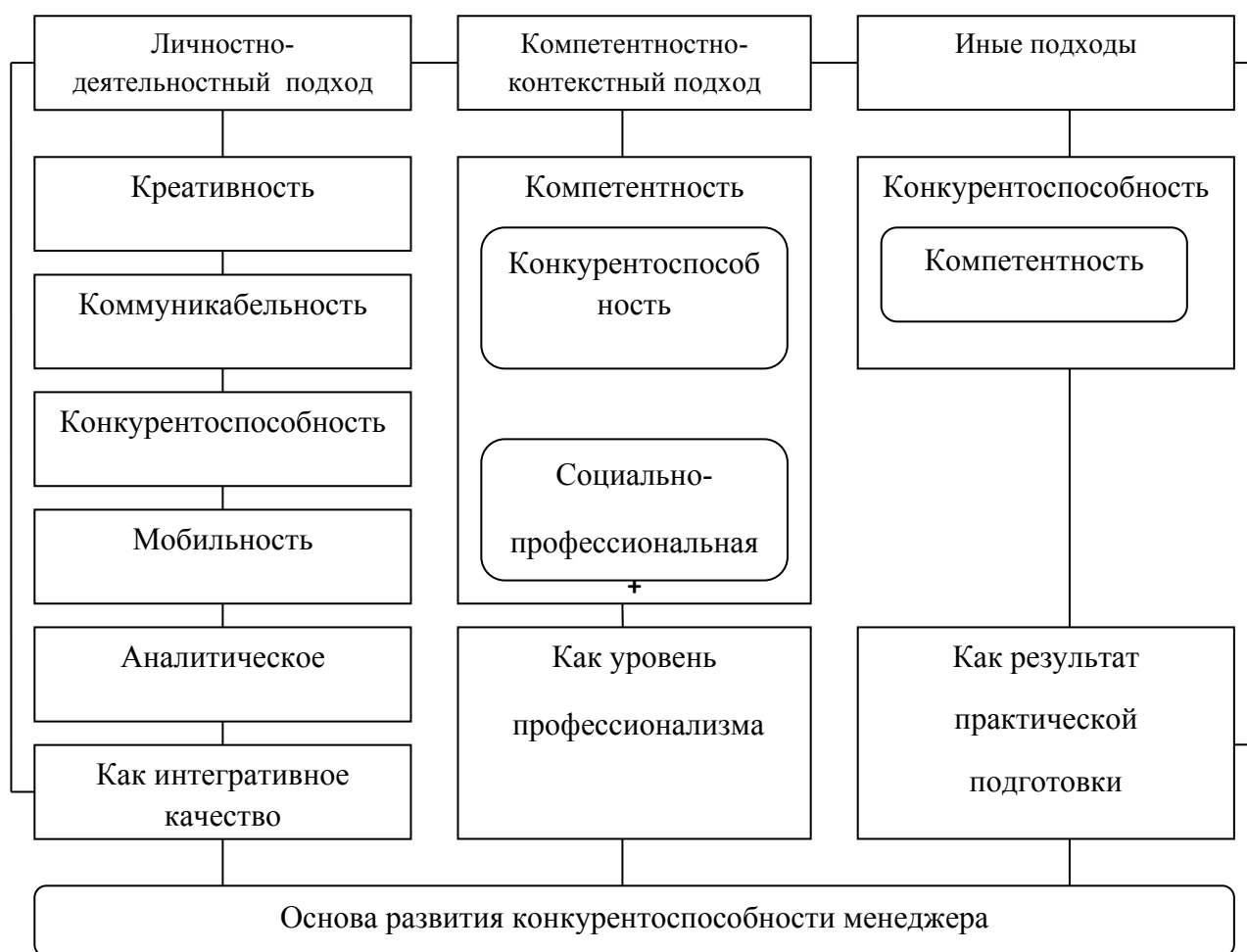


Рисунок 1 - Основные подходы к пониманию конкурентоспособности

В отечественной педагогической науке, в отличие от экономической, феномен конкурентоспособности рассматривается сравнительно недавно, однако, толкований этого понятия множество. Основные определения понятий «конкурентоспособность» и «конкурентоспособный специалист» сведены в таблицу 1.

Нам близка идея Киржбаум О.В., Кирилук О.М., которые определяют конкурентоспособность как комплексное свойство, имеющее свои ресурсы. [4,5].

Мы разделяем позиции других авторов о том, что в понятие «конкурентоспособность» входят такие показатели, как ценность целей и ценностные ориентации, трудолюбие, творческое отношение к делу; способность к риску, независимость принятия решений; способность быть лидером; способность к непрерывному саморазвитию; стремление к профессиональному росту; стремление к высокому качеству конечного продукта; стрессоустойчивость.

Таблица 1 – Понятия конкурентоспособность и конкурентоспособный специалист

Автор	Конкурентоспособность	Конкурентоспособный специалист
В.И. Андреев	Умение определить, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества и особые личностные качества	Личность, для которой характерно стремление и способность к высокому качеству и эффективности своей деятельности, а также к лидерству в условиях состязательности, соперничества и напряженной борьбы со своими конкурентами
О.В. Киржбаум	Интегративная характеристика личности, обеспечивающая эффективность профессиональной деятельности в современных социально-экономических условиях и представляющая собой предельный случай эволюционного развития в условиях рыночной экономики	Личность, готовая к профессиональной деятельности и сохраняющая её структурные компоненты – мотивационную, эмоционально-волевою и познавательную
О.М. Кирилук	Способность к конкуренции как к специфической форме межличностного взаимодействия в форме противоборства, противостояния оппонентам	
Л.И. Миляева	Показатель качества рабочей силы, отражающий степень соответствия индивидуальных особенностей рабочей силы требованиям конкретной профессиональной деятельности.	Личность, которая может выиграть профессиональное «состязание» за хорошее место, расположенное в определённом сегменте внутрифирменной модели занятости, за счёт наилучшего соответствия его совокупных качественных характеристик требованиям работодателя
Е.В. Токарева	Комплексная способность, которая обеспечивает непрерывность конструктивных преобразований личности в изменяющихся условиях и условиях неопределённости, даёт возможность личности быть социально и профессионально востребованной, успешной и имеющей в своей основе гуманистическую направленность. Способность максимального расширения границ собственных возможностей с целью реализации себя личностно, профессионально, социально, нравственно	Субъект профессиональной деятельности, реализующий знания, умения и навыки, ориентируясь на нетрадиционные подходы в решении проблем, развивающий свои способности как рефлектирующую систему

Все представленные характеристики, несомненно, должны быть сформированы в менеджерах еще в стенах вузов, так как конкурентоспособность включает в себя умения определять, быстро и эффективно использовать в конкурентной борьбе свои преимущества и особые личностные качества, часть которых формируется в условиях творческого развития личности [4].

Эти критерии становятся ведущими для работодателя при выборе кандидатов на должность менеджера.

Вопросы об эффективности обучения менеджеров активно рассматриваются и другими специалистами [11]. Поднимается вопрос об их способностях и возможностях решать оперативные задачи с помощью информационных технологий и иных средств для повышения качества работы.

Наличие таких профессиональных конкурентных преимуществ повышает их конкурентоспособность на рынке труда [4].

В формулировке многих работодателей конкурентоспособность на рынке труда определяется как совокупность показателей, ведущими среди которых являются «компетентность и профессиональная мобильность; целеустремлённость и уверенность в своих силах; владение навыками самообразования и повышения квалификации; инициативность и самодисциплина; предприимчивость и деловитость; способность к самоанализу и способность принятия нестандартных решений; достоинство и личная ответственность; способность к риску и защите своих прав и свобод; эмоциональная устойчивость и коммуникабельность» [8].

Многие из указанных точек зрения носят в определенной степени полярный характер, поэтому имеют свои ограничения и не обеспечивают достаточно полноценное и всеобъемлющее решение задачи подготовки конкурентоспособного специалиста - выпускника профессионального учебного заведения [3,4,5,6,7,8].

Для данного понимания конкурентоспособности характерно признание необходимости формирования и развития комплекса личностных качеств, позволяющих целенаправленно реализовать как профессиональные задачи, так и свои жизненные цели [12, 14].

Активному распространению понятия «конкурентоспособность» в педагогических исследованиях способствует исследовательская деятельность зарубежных специалистов, которые создают концепции и технологии формирования конкурентоспособных менеджеров в процессе профессионального образования. Приведём некоторые трактовки «конкурентоспособности» как категории профессиональной подготовки в зарубежной педагогической теории (таблица 2).

Мы констатируем, что, с позиции зарубежных специалистов, понятие «конкурентоспособность» имеет более узкие толкования, которые концентрируются на таких понятиях, как механизм, умение и готовность.

Таблица 2 – Понятие «конкурентоспособность» в зарубежной педагогической теории и практики

Автор	Конкурентоспособность	Конкурентоспособный специалист
С. Боулс, Д. Гордон,	Механизм, обеспечивающий отбор и качественную дифференциацию будущей рабочей силы	
Дж. Максвелл	Обеспеченность такими педагогическими условиями, в которых уже в теоретическом освоении общенаучных дисциплин будут моделироваться конкурентные преимущества: ответственность, мотивация достижения (успеха), развитие лидерского потенциала	Специалист, у которого на выходе из учебного заведения имеется чёткая постановка целей и задач, пути их достижения, креативное мышление, самоорганизация, сформированные способности рационального использования времени, стремление к саморазвитию
А. Манегетти	Умение студента понимать и творить самого себя: воспитывать себя как лидера в соответствии с современными требованиями работодателей, развивать способность и умение побеждать (добиваться поставленных целей)	
Р. Бензе		Человек с ощущением личной успешности, которая позволяет выпускнику быть не только эффективной, целостной личностью, но и востребованным специалистом
Дж. Адаир	Конкурентоспособность будущего менеджера закладывается в рамках формулы «конкурентоспособность = творческий и лидерский потенциал + успешность + мотивация достижения + готовность к применению знаний»	
К. Камерон	Готовность активно применять знания, умения и навыки в процессе постоянных организационных перемен и изменений, ориентируясь на личный опыт и синтезируя опыт более успешных компаний	
Э. Тоффлер		Человек, готовый совершенствовать свои наследственные конкурентные преимущества (одаренность, талант, гениальность) и приобретённые конкурентные преимущества (организованность, отношение к труду и т.п.) в целях личностно-профессионального развития
Б. Трейси		Специалист, обладающий эмоционально-психологической устойчивостью, чётким осознанием своей успешности и с позитивным настроем на развитие собственных профессиональных преимуществ

Отсюда, в качестве рабочего определения понятия «конкурентоспособность менеджера» мы принимаем «интегративное профессионально-личностное качество в совокупности когнитивного, деятельностного, профессионально-личностного компонентов, отражающих уровень развития профессиональной компетентности, соответствующее требованиям рынка труда и позволяющее претендовать на занятие вакансии и успешную деятельность в сфере управления» [8].

В содержание понятия «конкурентоспособность менеджера» мы включаем такие компоненты, как когнитивный, деятельностный, профессионально-личностный.

Когнитивный компонент: знание основных теорий и положений в области гуманитарных, экономических и социальных наук, знание новейших технологий управления. Деятельностный компонент предполагает взаимосвязь умений, навыков, владений, обеспечивающих точность, надёжность, скорость управленческой деятельности.

Профессионально-личностный компонент включает в себя профессионально важные качества, определяющие профессиональное развитие и успешность будущих менеджеров: целеустремлённость, решительность, стрессоустойчивость, лидерство, мотивация к успеху, готовность к риску, креативность, самоорганизованность, коммуникабельность, ответственность.

Изученные в процессе исследования источники позволяют констатировать, что конкурентоспособный специалист – это человек, который способен предложить себя как товар на рынке труда, вступить в отношения (юридические, экономические и т.д.) с работодателем или самому выступить в роли предпринимателя.

Эта экономически и педагогически ориентированная трактовка позволяет утверждать, что профессионализм и личностные качества такого работника должны способствовать выпуску конкурентоспособной продукции, процветанию фирмы, материальному и психологическому комфорту самого специалиста.

Соответственно, конкурентоспособный специалист (менеджер) – это человек, способный и готовый реализовывать свои профессионально-личностные качества как уровень развития профессиональной компетентности и соответствовать требованиям рынка труда, претендуя на занятие вакансии и успешную деятельность в сфере управления.

Если мы обратим внимание на иерархическую цепочку в управлении организацией, то увидим, что 80% управленцев составляют иерархическую позицию мидл-менеджеров, то есть специалистов среднего звена. Именно эта категория управленцев является стратегически важной в формировании конкурентных преимуществ компаний.

Мидл-менеджеры (менеджеры среднего звена) — это важнейшие структурные единицы в штате организации. Они являются связующим звеном между стратегическими замыслами руководителей высшего уровня (топ-менеджерами) и специалистами, выполняющими текущие задания.

Именно управленцы среднего звена занимаются осуществлением

краткосрочных планов компании, разделяя предложенные высшим руководством стратегии на оперативные планы и обеспечивая их реализацию. Они управляют отдельными направлениями бизнеса, организуют эффективную работу на своих участках.

Вступить в ряды мидл-менеджеров возможно, отработав не менее трех лет на позиции специалиста по аналогичному направлению. Однако, как показывает практика, чаще компании ищут уже опытных руководителей, проработавших хотя бы один-два года на соответствующей позиции и приобретших определенные компетенции управления, то есть конкурентоспособных.

Спрос на работников такого уровня гораздо ниже, чем на специалистов, что вполне закономерно, поскольку в любой среднестатистической компании не может быть слишком много руководителей: чем выше уровень работника в штатной структуре, тем он малочисленнее.

Поэтому доля вакансий, ориентированных на руководство среднего звена, в общей структуре предложений невелика — всего 5%. Желающих же больше — 8% среди всех резюме. Реализовать свои карьерные амбиции непросто, ведь на одну вакансию мидл-менеджера приходится 9 резюме [5,7].

Поиск руководителей — одна из самых сложных задач в рекрутменте. Такая ситуация экономически невыгодна организациям современного бизнеса, так она требует от работодателей новых вложений в приходящих сотрудников и не оправдывает затраты в связи с массовым уходом менеджеров после нескольких лет работы. Сами менеджеры объясняют свой уход неготовностью к постоянно меняющимся требованиям со стороны компании и к натиску сильных конкурентов на занятые ими вакансии.

Вместе само по себе количество вакансий не отражает сложности трудоустройства на том или ином региональном рынке.

Для оценки ситуации следует понять, насколько остра конкуренция за рабочие места, то есть, сколько соискателей претендует на одну вакантную позицию.

Оказалось, что сложнее всего трудоустроиться руководителям среднего уровня в Уфе, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге (таблица 3).

В этих городах на одно предложение о работе потенциально откликнутся 12-13 соискателей. В Москве, где также много желающих занять пост мидл-менеджера, поэтому, несмотря на довольно большое число вакансий, более 10 человек претендует на каждое место.

Почти такая же ситуация в Самаре и Волгограде. Среди исследуемых городов проще обстоит дело в Красноярске, Хабаровске и Екатеринбурге, где менее 5 человек претендует на одну позицию руководителя среднего звена [6].

Как выяснилось, в вопросах найма мидл-менеджеров работодатели придерживаются классической схемы — в основном они подбирают кандидатов самостоятельно.

Таблица 3 – Соотношение «предложение / спрос» в секторе «мидл-менеджмента»

Город	Соотношение предложение / спрос
Уфа	13,6
Ростов-на-Дону	13,1
Санкт-Петербург	12,2
Москва	10,9
Самара	10,6
Волгоград	10,3
Казань	9,9
Краснодар	9,3
Саратов	7,8
Ульяновск	7,4
Воронеж	7,1
Пермь	6,7
Нижний Новгород	6,3
Иркутск	5,7
Новосибирск	5,0
Красноярск	4,9
Хабаровск	4,8
Екатеринбург	4,5

Тем не менее, четверть компаний процессы поиска, подбора и отбора кандидатов передает на аутсорсинг в кадровые агентства. Чем крупнее компания, тем больше число структурных подразделений и тем многочисленнее штат руководителей среднего уровня.

Это подтверждает и статистика распределения предложений о работе в зависимости от размера компании. Так, 41% вакансий приглашает различных руководителей именно в крупные компании, в которых трудится от 500 человек.

Востребованность мидл-менеджеров в компаниях среднего бизнеса оценивается на уровне 31% вакансий. На организации количеством работников до 100 человек приходится 28% предложений о трудоустройстве [8,11,13].

Рейтинг сфер деятельности компаний, приглашающих мидл-менеджеров представлен в таблице 4.

Чаще требуются мидл-менеджеры в компаниях сферы продаж — 26,5% всех вакансий для управленцев среднего звена относится к этой сфере деятельности (таблица 4).

На 2-м месте финансовые структуры — банки, инвестиционные и лизинговые компании, доля которых равна 11,2% среди всех вакансий. Чуть меньше предложений относится к сегменту «Промышленность, производство; сельское хозяйство» (10%).

Таблица 4 – Ранжирование сфер деятельности компаний, приглашающих мидл-менеджеров

Ранг	Сфера деятельности	Вакансий, %
1	Маркетинг	26,5
2	Банки, инвестиции, лизинг	11,2
3	Промышленность, производство; сельское хозяйство	10,0
4	Административная работа, секретариат, АХО	9,5
5	Строительство, недвижимость, архитектура	9,1
6	Информационные технологии, интернет, телекоммуникации	8,7
7	Страхование	3,3
8	Закупки	2,3
9	Медицина, фармацевтика, ветеринария	2,2
10	Транспорт, логистика, внешне-экономическая деятельность	2,0

На категории «Административная работа, секретариат, АХО» и «Строительство, недвижимость, архитектура» приходится примерно по 9% вакансий.

Телекоммуникационные компании занимают 6-е место, в совокупности от них поступило 8,7% предложений.

Также в ТОП-10 вошли представители таких сфер деятельности, как «Страхование» (3,3% вакансий), «Закупки» (2,3%), «Медицина, фармацевтика, ветеринария» (2,2%) и «Транспорт, логистика, ВЭД» (2,0%) [6].

Сложившаяся ситуация потребовала от образовательных организаций и системы образования в целом, рынка труда и реального сектора бизнеса разрешения данной проблемы.

Мы видим, что обозначенные причины подчеркивают актуальность заявленной темы, как на социально-экономическом, так и на педагогическом уровне. То есть снова обнаруживается тесная связь и переплетение вопросов экономики и педагогики.

Внедрение экономических понятий в образовательную отрасль, а педагогических понятий в сферу экономики привели к тому, что работодатель сегодня требует от вуза конкурентоориентированного, конкурентоспособного и конкурентоустойчивого специалиста.

К вопросу о формировании конкурентоустойчивости менеджеров в условиях реформирования экономики и образования мы обращались в своих предыдущих исследованиях и установили, что здесь также назревает ряд проблем, требующих разрешения как со стороны инновационной экономической среды, так и со стороны современного образовательного пространства [13].

Мы обнаружили такое противоречие, как смешение и иногда подмена указанных понятий.

Рынок не дает четких критериев, как классифицировать эти

профессиональные характеристики. Поэтому требования к уровню готовности и способности выпускников имеют, как правило, размытый и обобщенный характер.

Для того чтобы конкурентные отношения понимались и интегрировались в систему профессиональной подготовки менеджеров с запросами реального бизнеса и потребностями обучающихся в качественном образовании в условиях инновационного развития экономики, снимая противоречия и сложившуюся проблему, мы предлагаем разграничить данные определения на понятийно-категориальном уровне и обосновать механизм их взаимодействия. Этому будет посвящен ряд дополнительных исследований.

Таким образом, мы видим, что формирование конкурентных преимуществ организаций через развитие конкурентоспособности менеджеров является сегодня одним из оптимальных путей в стратегии устойчивого развития региональной, национальной и мировой экономики.

Особое место в этом процессе сегодня занимает отрасль профессионального образования, в которой вузы становятся не только трансляторами «пассивных» знаний, но и превращают их в интеллектуальный капитал и формируют новый аспект для исследований – «экономику знаний» как новое условие эффективности и инновационного потенциала организаций реального сектора бизнеса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предпринимательские структуры, определяя уровень экономического потенциала страны, обеспечивая социально-экономическую стабильность в стране, являются наиболее массовой формой деловой жизни.

Региональная модель развития малого и среднего предпринимательства представляет собой систему управления, нормативно-правовую базу, алгоритм реализации институциональной среды, обеспечивающих ее эффективное функционирование.

По итогам аналитического обзора тенденций развития промышленных предприятий Челябинской области установлено, что они являются достаточно активными. В тоже время анализ позволил определить проблемные зоны в формировании и развитии структурного потенциала, инновационного потенциала, финансового их потенциала.

Сбалансированное развитие предприятий, как процесс реформации и поступательных изменений, предполагает значительную структуризацию плана развития на практике, отвечающую важному основному принципу преобразования любой системы – принципу догматичности, динамики развития и наличия резервов.

Такое представление об эффективности управления сбалансированным развитием предприятий Челябинской области отражает наличие и изменение основных и значимых динамических показателей деятельности промышленного предприятия, а так же суммирование совокупных эффектов при возможном их увеличении или уменьшении, связанных с совместной реализацией подходов и методики сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития предприятий в рамках деятельности предприятия и его окружения.

Аналитика, контроллинг и процедура реализуемой методики определяет конкурентные позиции предприятия, при условии реализации поставленных планов по результатам эффективной организации сбалансированного развития. Сформированная методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития предприятий позволяет получить комплексную оценку эффективности с учетом собственной эффективности, а также эффективности ее взаимодействия с организациями, входящими в состав окружения и взаимодействия с предприятием.

Исследование тенденций развития крупного, малого и среднего предпринимательства определило круг проблем формирования и реализации его экономического потенциала:

- недостаточная тенденция инновационного развития;
- недостаточная сбалансированность развития структурного потенциала предпринимательства;
- недостаточный уровень территориальной сбалансированности развития предпринимательства.

По мнению авторов, снизить воздействие негативных характеристик возможно на основе полноценного механизма развития предпринимательства региона, инновационной активности отдельных субъектов.

Активизация внимания к региональному управлению развитием инновационных процессов в экономике вызвана тем, что комплекс взаимосвязанных проблем и задач любой территории невозможно решить на каком-либо другом уровне.

Основной причиной негативного состояния инновационного развития предпринимательства, на наш взгляд, является неразвитость институциональной среды, низкий уровень качества взаимодействия органов государственной власти, бизнеса, общества в вопросах инновационного развития предпринимательства Челябинской области.

Интеграция институционального и инновационного подходов в процессах управления развитием предпринимательства значительно расширяет возможности перспектив развития экономики региона.

В целях совершенствования инновационного развития необходимо рекомендовать:

- продолжить работу по формированию единого комплекса инновационных институтов развития;
- преодолеть автономность имеющихся элементов инновационной системы, восстановить и укрепить связи между наукой и производством;
- создать условия для формирования технологических и инновационных кластеров;
- развивать инновационную инфраструктуру, обеспечивающую передачу технологий в практику;
- выстроить эффективную систему организации инвестиционного процесса через формирование инфраструктуры поддержки инвестиционной деятельности;
- создать специализированную структуру по привлечению инвестиций, основываясь на опыте формирования инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.

В целях обеспечения устойчивого и инновационно-ориентированного развития экономики обоснованы экономические методы и механизмы реализации инновационной политики, определена система формирования и реализации инфраструктурного обеспечения, разработана комплексная система показателей устойчивого функционирования и развития Челябинской области на основе стратегических ориентиров и территориальных подсистем (инновационной, экономической, социальной, развития человеческого потенциала, инфраструктуры, управления, окружающей среды и ресурсов); сформирован комплекс организационно-экономических мер по формированию и развитию инновационной деятельности предприятий региона.

Реализация важнейших социально-экономических целей государства, общества и бизнеса позволяет найти эффективные меры, необходимые для достижения этих целей исключительно на инновационной основе.

Проведенный анализ содержания программ, динамики и темпов развития предпринимательства по ряду признаков позволил определить возможности использования в дальнейших исследованиях программно-целевого метода в оценке резервов повышения эффективности бизнеса, сгруппировать факторы изменения результатов деятельности, определить прогнозные значения динамики развития предпринимательства.

Ориентация на «потенциальный результат» позволила уточнить принципы практики налогового администрирования.

Для повышения эффективности налогового администрирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства целесообразно:

- осуществлять мониторинг показателей результативности камеральных и налоговых проверок;
- обосновывать целесообразность проведения выездных налоговых проверок тех или иных предприятий-налогоплательщиков;
- усовершенствовать меры по выявлению недобросовестных налогоплательщиков, включая фирм-однодневок;
- вести разъяснительную работу по порядку исчисления и уплаты налогов, в том числе посредством проведения встреч, семинаров с налогоплательщиками;
- организовывать повышение квалификации работников налоговых служб.

Формирование комплекса организационно-экономических мер по реализации концепции развития предпринимательства Челябинской области, включая поддержку, инфраструктурное обеспечение создаваемых структур в современных условиях позволит реализовать переход к многопрофильной конкурентоспособной экономике региона и используя системный подход для выбора приоритетов социально-ориентированного развития, кредитного обеспечения повышения эффективности управления.

Новые возможности для развития предпринимательства раскрывает система формирования предпосылок и управления кредитным обеспечением, новых возможностей предпринимательской деятельности в преодолении его ограничений.

Учитывая все факторы, изложенные выше, можно сделать следующие выводы:

во-первых, перед экспертами кредитных организаций возникает необходимость создания системы внутренних кредитных рейтингов, разработанных с помощью современных программных инструментов в сфере прогнозирования (в частности, нейросетевых моделей), основанных на анализе различной финансовой – экономической информации предприятия;

во-вторых, внутренний кредитный рейтинг должен отражать существенные стороны коммерческой деятельности предприятия, эффективность использования им финансовых ресурсов, уровень менеджмента на предприятии и добросовестность его поведения как заемщика;

в-третьих, при формировании прогнозных моделей и составлении кредитного рейтинга необходимо учитывать специфику предпринимательской деятельности в том регионе, в котором осуществляют свою деятельность потенциальные заемщики. Важно понимать, что выявление особенностей экономической деятельности предприятий, функционирующих именно в месте расположения кредитной организации, является фактором объективной оценки финансового состояния потенциальных заемщиков. Кроме того, заемщики должны быть разделены на категории, как минимум, в зависимости от масштабов ведения бизнеса. В этой связи предполагается, что информацию, необходимую для оценки кредитоспособности, следует разделить на две группы:

1) показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его положение на рынке и ситуация в отрасли;

2) индивидуальные особенности заемщика (кредитная история, уровень организации менеджмента) и конкретного кредитного договора (соотношение денежных потоков заемщика и размера кредита, сроки и схема погашения кредита) и т.д.

Для принятия управленческого решения об участии хозяйствующего субъекта в сфере предпринимательства необходима объективная оценка предпринимательской уверенности накопления вложенных средств. В этой связи авторы поддерживают позицию Территориальной службы государственной статистики по Челябинской области о необходимости введения оценочного показателя - «индекс предпринимательской уверенности». По данным проведенного социологического опроса установлено, что для Челябинской области характерны резкие колебания индекса предпринимательской уверенности малых предприятий от отрицательных величин (за период 2009-2013 гг. в целом) до положительных величин по добыче полезных ископаемых в 2011, 2012-2013 гг. Данный разброс индексов требует выявления, дополнительного исследования факторов, ограничивающих деятельность малых и средних предприятий, оценки их влияния на общий результат.

Для решения проблем социально-экономического развития предпринимательства необходимы:

– организационно-экономический механизм повышения эффективности стратегического управления предпринимательством;

– организационно-экономический механизм инновационного роста предпринимательства.

Вопросы формирования и реализации данных механизмов являются самостоятельной проблемой научно-практического характера.

Выполненная авторами диагностика областных программ поддержки бизнеса установила, что при разработке программ развития предпринимательства Челябинской области используются принципы программно-целевого управления, в соответствии с которыми взаимовязанный по ресурсам, исполнителям и срокам осуществления комплекс социально-экономических, организационно-хозяйственных, производственных,

информационных и иных мероприятий, обеспечивает достаточно эффективное решение задач развития предпринимательства.

Мультивариантная программа развития реализации перспектив развития региональной системы предпринимательства отражает программу его комплексного развития, результаты различных вариантов ресурсного обеспечения.

Для эффективного решения проблем бизнеса необходим комплексный подход, обеспечивающий одновременную координацию действий всех заинтересованных сторон: органов государственной власти, органов местного самоуправления муниципальных образований Челябинской области, субъектов предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки предпринимательства.

Структурно-экономический анализ ныне действующей организационно-экономической модели управления развитием предпринимательства Челябинской области и содержания стратегии реализации возможностей позволил авторам уточнить структурные элементы предлагаемого Департамента поддержки предпринимательства: отдел инновационной экономики, отдел инфраструктурного развития малого и среднего предпринимательства, отдел отраслевых и муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства, отдел товарных рынков и конкуренции, отдел экономического анализа и финансовых рынков, отдел финансово-правовых консультаций.

Предлагаемая авторами модель управления развитием предпринимательства Челябинской области соответствует общегосударственным стандартам принятия решений данного содержания в соответствии с иерархией управления, при принятии управленческого решения данная модель учитывает не только уровни иерархии управления, но и необходимость реализации принципа достаточности инновационного обеспечения со стороны институтов государственной власти и субъектов предпринимательства.

Формирование конкурентных преимуществ, необходимых для реализации новых направлений региональной экономической политики, обеспечит повышение конкурентоспособности региона в целом и окажет наибольшее влияние на инновационные и бизнес-составляющие его конкурентоспособности.

В рамках мониторинга, проводимого НИУ ВШЭ, появилась возможность:

- формировать и использовать специализированную систему «инновационных» индикаторов (включая показатели результативности и эффективности), которая адаптируется к поставленным задачам и расширяет их традиционный перечень;
- более детально анализировать стратегии поведения компаний, идентифицировать и классифицировать используемые ими бизнес-модели;
- расширить информационную базу для принятия обоснованных управленческих решений, а также для оценки эффективности регулирования в инновационной сфере;

– получить объективные (сопоставление «инновационных» и других показателей) и субъективные оценки связи между коммерческим успехом компаний и их инновационной деятельностью.

На базе специализированных опросов руководителей российских предприятий рекомендовано выделить три индикатора, позволяющих исследовать результативность и эффективность конкурентных преимуществ. Первые два аккумулируют субъективные оценки главных конкурентных преимуществ конкретных компаний, а также их мнение о других участниках рынка. Третий индикатор дает информацию для выявления и анализа того, насколько значимым оказывается внедрение процессных и организационных инноваций для коммерческого успеха, а также для косвенной оценки потенциального спроса на технологическое обновление и реорганизацию производства (в разрезе рассматриваемых секторов).

Для повышения конкурентоспособности региона необходимо следующие первоочередные направления: развитие инновационной активности, увеличение инвестиций в основной капитал инновационных предприятий машиностроения и повышение эффективности их функционирования.

Именно эти положения определяют основное содержание цели исследования и комплекс решенных задач для ее реализации.

ЛИТЕРАТУРА

Список литературы к главе 1

1. Вентцель Е.С. Теория вероятностей. Учеб. для вузов. / Е.С. Вентцель. – М: Высш. Шк. 1999. – 576 с.
2. Доклад о ходе реализации мер поддержки малого и среднего предпринимательства в 2010–2013 годах и основных направлениях развития малого и среднего предпринимательства на ближайшую и среднесрочную перспективу
Режим доступа: <http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/14952.html><http://smb.gov.ru/statistics/navy/analitic/14952.html> (дата обращения 16.12.14)
3. Друкер П. Эффективное управление предприятием. / П. Друкер. – М.: ИД «Вильямс», 2008. – 224 с.
4. Ермаков С.М., Михайлов Г.А. Статистическое моделирование М.: ФИЗМАТЛИТ, 1982. - 296 с.
5. Завьялова Е.М. Конкурентоспособное управление промышленным предприятием: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Завьялова Екатерина Михайловна – Москва, 2012. – 47с.
6. Максимова И. К. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И.К. Максимова. - М.: Изд-во Маркетинг, 2012. - 345 с.
7. Малое и среднее предпринимательство в России: приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации) – 2013 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_47/Main.htm (дата обращения 15.01.2015).
8. Малюгина А.А. Опыт государственной поддержки малого и среднего бизнеса во Франции [Текст] / А.А. Малюгина // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.14 – «Мировая экономика». – М., 2012. – с.24.
9. Маршалл А. Принципы политической экономии: В 2 т./ А. Маршалл - М.: Прогресс, 1993. - 243 с.
10. Мухина Д.В. Экономические и методические основы повышения конкурентоспособности хлебопекарных предприятий (на примере Приморского края): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Мухина Дина Валерьевна – Уссурийск, 2005. - 42 с.
11. Новикова Н.Г. Управление конкурентоспособностью коммерческой организации: маркетинговый подход: учебное пособие / Н.Г. Новикова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. – 177 с.
12. Самильянова И.Г. Методология и методы развития национальной инновационной системы: автореф. дис....д-ра экон. наук: 08.00.05 / Самильянова Индира Гаязовна. – Санкт – Петербург, 2011. – 37 с.
13. Хасбулатов Ш.А. Региональные аспекты инвестиционных стратегий развития микробизнеса [Текст] / Ш.А. Хасбулатов // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». – Кисловодск, 2014.– 24 с.

14. Чистякова О.В. Инновационные аспекты повышения конкурентоспособности предпринимательских структур / О.В. Чистякова. - Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011. - 204 с.
15. Якушев А.А. Методология оценки управления конкурентоспособностью: теория и практика. //Известия Иркутской государственной экономической академии - 2014.№4 (96), с. 153-161.
16. Якушев А.А., Савченкова К.А. Методология оценки качества управления конкурентоспособностью и конкурентоспособного управления эффективностью деятельности предприятия по системе БОР // Бизнес и общество. 2015 №2
17. Якушев А.А., Бухтиярова Т.И.,Семин А.Н. Организационно-экономический механизм активизации инновационных изменений региона: финансово-математический аспект // Экономика устойчивого развития. Краснодарский госуниверситет- 2015. - №1(21), с. 194-205.
18. URL: <http://www.economy.gov.ru>.
19. URL: <http://www.investinregions.ru>.
20. Дубынина А.В. Структурный потенциал малого и среднего предпринимательства: тенденции и векторы развития / Д.Г. Демьянов, А.В. Дубынина // Научно-практический и аналитический журн. Региональная экономика : теория и практика. – 2015. – №4 (379). – С. 37-47.

Список литературы к главе 2

1. Бабкина Л. Н., Скотаренко О. В. Проблемы, концепции и сравнительный анализ социально-экономического развития регионов РФ // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: экономика. - 2013. - № 1 (60). - с. 33 – 43.
2. Балакина Г.Ф. Инструменты регулирования социально-экономического развития регионов // Финансы и кредит. – 2014. - №39. – с.2-12.
3. Боганчикова И.О. Формирование и реализация потенциала малого предпринимательства с использованием методов государственного регулирования [Текст] / И.О. Баганчикова // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., специальность 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством». - Казань. – 2013. - 24 с.
4. Григорьев В., Основные факторы роста стоимости инновационных компаний России и ключевые показатели их эффективности //Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2013/2014. - №6(5).
5. Жилина Е.В. Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур на региональном продовольственном рынке [Текст] / Е.В. Жилина // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством». – Уфа, 2014. – 24 с.
6. Канкулова М.И. Практика и перспективы развития программного регулирования социально-экономических процессов // Вестник СПбГЭУ. Серия: Экономика. - 2014. - № 6 (73). – с. 2 – 7.

7. Кетова И.А., Рачилов Е.Е. Стоимостный подход к управлению конкурентоспособностью банка [Электронный ресурс] / И.А. Кетова, Е.Е. Рачилов // Современные проблемы науки и образования. – 2014. - № 4. – Режим доступа: <http://www.science-education.ru/118-14351> (дата обращения 05.11.14)
8. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.ifar.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf (дата обращения: 25.07.14).
9. Крутчанкова К.А., Бухтиярова Т.И. Институциональная среда инновационного развития экономики региона [Текст] / К.А. Крутчанкова, Т.И. Бухтиярова // Фундаментальные исследования. - 2013. - № 6-6. – с.1485 – 1494.
10. Ладыгин В.В. Совершенствование системы поддержки малого предпринимательства в регионах России на основе внедрения механизмов оказания муниципальных услуг [Текст] / В.В. Ладыгин // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., специальность 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством». - Москва. – 2013. - 26 с.
11. Малое и среднее предпринимательство в России: приложение к сборнику (информация в разрезе субъектов Российской Федерации) – 2013 [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_47/Main.htm (дата обращения 15.03.2014)
12. Основные характеристики систем государственно-общественной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран // <http://www.giac.ru> (дата обращения 18.09.2014).
13. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 384с.
14. Социально–ориентированная экономика: современная модель развития, проблемы и тенденции: монография / Бухтиярова Т.И., Дубынина А.В., Кетова И.А., Якушев А.А., Перезовова О.В. — Челябинск, 2012. - 276с.
15. Стандарт развития конкуренции в субъектах Российской Федерации // Режим доступа http://economy.udmurt.ru/prioriteti/konkur/doc/standart_razvitiya_konkurenciya_v_s_ubektah_rossiyskoy_federacii.pdf (дата обращения 29.10.14)
16. Стратегия социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902317973> (дата обращения 02.06.2014).
17. Тургаев С.А. Проектный подход в управлении инновационным развитием как фактором повышения конкурентоспособности [Текст] / С.А.Тургаев // Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н., специальность 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством». – Санкт-Петербург, 2014. – с.26
18. Упилкова Ж.А. Организационно-экономический механизм повышения эффективности производства зерна в агрохозяйствах региона // Автореферат на соискание ученой степени к.э.н. по специальности 08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством». – Екатеринбург. – 2014. – 24 с.

19. Фоломьев А. Теоретические аспекты инновационной трансформации современных экономических систем //Актуальные вопросы инновационной экономики. – 2013/2014. - №6(5).
20. Якушев А.А. Системный анализ в теории и практике управления малого и среднего бизнеса [Текст] / А.А. Якушев // Организационно-экономические аспекты управления инновационным потенциалом региона: сборник статей и тезисов докладов XVII международной научно-практической конференции (12 апреля 2013 г.) / Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. – Челябинск, 2013. – 316с.
21. Демьянов Д.Г. Элементы организационно-экономического механизма развития малого и среднего предпринимательства / Т.И. Бухтиярова, Д.Г. Демьянов, А.В. Дубынина // Научно-практический и аналитический журн. Региональная экономика : теория и практика. – 2014. – №35. – С. 2-14.

Список литературы к главе 3

1. Лихачев В., Азанов М. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах или как реализовать ГЧП в России // Финансы, экономика, безопасность.- 2004.- № 5.
2. Кашпур А.А. Использование адаптационного механизма в управлении малыми и средними промышленными предприятиями. Дисс. на соиск. учен.степ. канд. экон. наук. по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность). СПб.: СПбГЭУ, 2014. – 168 с.
3. Меркушев А.И. Методология координации развития малого предпринимательства: монография / А.И.Меркушев. – Киров: ВГСХА, Интеллект-бизнес-групп 2007.
- 4.Морозко Н.И. Механизм формирования финансового потенциала малого бизнеса - М.: ВГНА Министерства финансов РФ, 2008.
5. Гиг Дж. ван. Прикладная общая теория систем В 2 кн./Дж. ванГиг. - М.: Мир, Кн. 2, 1981. С. 67-72.
6. Ивахненко А.Г. Индуктивный метод самоорганизации моделей сложных систем / А.Г. Ивахненко. - Киев: Наукова думка, 1982. С. 89-96.
7. Основы теории систем и системного анализа / В.Н. Волкова, А.А. Денисов. - СПб.: Изд-во СПбГТУ, 1997. С. 62-64
8. Винокуров С.Г. Модели и методы систем оперативного менеджмента промышленных предприятий. - Автореф. дис. ... доктора экон. наук. – Новосибирск, НГТУ, 2007. – 45 с.
9. Наумов В.Н. Стратегическое взаимодействие бизнес-субъектов в маркетинговых каналах. - Автореф. дис. ... доктора экон. наук. – СПб.: СПбГУЭиФ, 2008.- 48 с.
10. Гусева И.Б. Контроллинг в системе управления предприятием // Монография. - Н.Новгород, РИО НГТУ, 2007. – 245 с.

11. Кошкин А.А. Системы оперативного и упреждающего управления предприятием / А.А. Кошкин. - Новосибирск, НГУ, 1997. – 181 с.
12. Современный экономический словарь. / Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М, 1999. – С. 337.
13. Голдрат Е., Голдрат Р., Абрамов Е. Стратегия и тактика. Перевод: Г.Лейбович. URL: <http://deming.ru/TehnUpr/PostrDerStrTak.htmfamili@comcast.net>
14. Астраханцева И.А. Фрактальная финансовая модель компании [Текст] / И.А. Астраханцева // Аудит и финансовый анализ. – Москва. – 2011. – Вып. 3. С. 70-75.
15. Брянцева Л.В. Система сбалансированного управления промышленно-производственными подсистемами АПК [Текст] / Л.В. Брянцева // Воронеж: Научная книга, 2009. – 320с.
16. Букина Л.А. Факторы, влияющие на формирование финансовых результатов в экономическом механизме [Текст] // Управленческий учет. 2008, №7. - С. 82-85.
17. Гусева И.Б. Контроллинг в системе управления предприятием [Текст] // Монография. - Н.Новгород, РИО НГТУ, 2007. – 245 с.
18. Доронин А.В. Организационно-методическое обеспечение системы управления промышленной корпорацией [Текст]. М.: МГОУ, 2012. – 25 с.
19. Зубкова О.В., Артемова А.Н. Проблема соответствия показателей оперативного управления предприятием его текущей стратегии [Текст] // О.В. Зубкова, А.Н. Артемова / Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 23. - С. 23-33.
20. Ковальчук Ю.А. Модернизация как искусство управления современным предприятием [Текст]: монография. – М.: БИНОМ: Лаб. знаний, 2010. – 168 с.
21. Кукукина И.Г. Проблемы экономики и финансов в управлении инвестиционной привлекательностью компании: научное издание [Текст] / И.Г. Кукукина, Т.Б. Малкова// ГОУ ВПО «ИГЭУ». – Иваново. – 2008. –184 с.
22. Пешкова А.А. Методологические основы формирования механизма финансовой стратегии устойчивого развития предприятия [Текст]: монография / А.А. Пешкова. – Ростов н/Д : Изд-во ЗАО «Ростиздат», 2011. – 240 с.
23. Родионова Е.Ю. Механизмы обеспечения инновационной деятельности предприятия [Текст] / Е.Ю. Родионова. – Воронеж: ЦНТИ, 2013. – 220 с.
24. Соблиров А.А. Формирование и развитие сбалансированного управления организацией [Текст] / А.А. Соблиров. М.: РАНХиГС, 2011. – 24с.
25. Трофимов О.В. Концептуальные основы стратегии инновационного развития малых и средних промышленных предприятий в современных условиях [Текст] / О.В. Трофимов, Ю.И. Ефимычев: Монография. Н. Новгород: Издательство ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2010. - 273 с.
26. Калмакова Н.А. Методика сравнительной рейтинговой оценки резервных возможностей сбалансированного развития малых и средних промышленных предприятий [Текст] // Современные проблемы науки и

образования. – 2014. – № 6; URL: <http://www.science-education.ru/120-16356> (дата обращения: 18.12.2014).

27. Демьянов, Д.Г. Инновационная инфраструктура Челябинской области / Д.Г. Демьянов // сб. материалов Всероссийской науч.-практ. конф. – Уфа : Аэтерна, 2014. – С. 49-52.

Список литературы к главе 4

1. Аронов А. В. Налоговая политика и налоговое администрирование: Учебное пособие / А.В. Аронов, В.А. Кашин. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 544 с.

2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов // Справочно-правовой портал «Гарант»: [электронный ресурс] / Компания «Гарант». – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70292510/>.

3. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов // Справочно-правовая система «Консультант плюс»: [электронный ресурс] / Компания «Консультант плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_126727/.

4. Отчет о результатах контрольной работы налоговых органов России [электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба (официальный сайт). – Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn74/related_activities/statistics_and_analytics/forms/.

5. Демьянов, Д.Г. Экономика сегодня : новые вызовы – новые решения : коллективная монография / Т.И. Бухтиярова, Д.Г. Демьянов, А.В. Дубынина. – Ставрополь : Логос, 2014. – С. 57-81.

Список литературы к главе 5

1. Федеральный закон от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». – СПС «Консультант Плюс».

2. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998 года № 34н. – СПС «Консультант Плюс».

3. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению. Утверждены приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000 года № 94н. – СПС «Консультант Плюс».

4. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Утверждены приказом Министерства финансов Российской Федерации от 21 декабря 1998 года № 64н. – СПС «Консультант Плюс».

5. Федеральный закон от 06 декабря 2011 года № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». – СПС «Консультант Плюс».
6. Единая журнально-ордерная форма счетоводства для предприятий. Утверждена письмом Министерства финансов СССР от 08 марта 1960 года № 63. – СПС «Консультант Плюс».
7. Журнально-ордерная форма счетоводства для небольших предприятий и хозяйственных организаций. Утверждена письмом Министерства финансов СССР от 06 июня 1960 года № 176. – СПС «Консультант Плюс».
8. Письмо Министерства финансов Российской Федерации от 24 июля 1992 года № 59 «О рекомендациях по применению учетных регистров бухгалтерского учета на предприятиях». – СПС «Консультант Плюс».
9. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Утвержден приказом Министерства финансов СССР от 01 ноября 1991 года № 56. – СПС «Консультант Плюс».
10. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99. Утверждено приказом Министерства финансов Российской Федерации от 06 июля 1999 года № 43н. – СПС «Консультант Плюс».
11. О формах бухгалтерской отчетности организаций. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 02 июля 2010 года № 66н. – СПС «Консультант Плюс».
12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01. Утверждено приказом Министерства финансов от 30 марта 2001 года № 26н. – СПС «Консультант Плюс».
13. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств. Утверждены приказом Министерства финансов от 13 октября 2003 года № 91н. – СПС «Консультант Плюс».
14. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. Утверждено приказом Министерства финансов от 09 июня 2001 года № 44н. – СПС «Консультант Плюс».
15. Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов. Утверждены приказом Министерства финансов от 28 декабря 2001 года № 119н. – СПС «Консультант Плюс».
16. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Утверждено приказом Министерства финансов от 06 мая 1999 года № 33н. – СПС «Консультант Плюс».

Список литературы к главе 6

1. Букато В. И., Головин Ю. В., Львов Ю. И. Банки и банковские операции в России.- М.: Финансы и статистика, 2011. – 361 с.
2. Бухтиярова Т.И., Якушев А.А. Концептуальная модель информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений малого и среднего бизнеса // Современные технологии управления, 2013. - №05 (29). - ISSN 2226-9339. - Режим доступа к журн.: <http://sovman.ru>

3. Вискребенцева А. С. Анализ количественных и качественных составляющих кредитоспособности предприятия: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Новосибирск, 2008. – 23 с.
4. Влияние стандартов базельского комитета на банки в развивающихся странах/<http://www.finanal.ru/003-004>
5. Вашко Т.А. Дублирование информации как средство повышения устойчивости нейросетевых решений/ Диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук, Красноярск, 2001. – 137 с.
6. Кричевский М.Л. Интеллектуальный анализ данных в менеджменте: Учеб.пособие / СПбГУАП. СПб, 2005. – 208 с.
7. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. Банковское дело – Современная система кредитования / М.: КНОРУС, 2007. – 260 с.
8. Никитин А.А. Реализация динамических массивов в системе фрагментированного программирования // Материалы 50-й Международной научной студенческой конференции «Студент и научно-технический прогресс»: Программирование и вычислительные системы / Новосиб. гос. ун-т. Новосибирск, 2012. – 49 с.
9. Павленко Т. С. Кредитная политика коммерческих банков и ее влияние на банковскую деятельность: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Ростов, 2009. – 24 с.
10. Просалова В. С. Проблемы оценки кредитоспособности клиентов коммерческих банков. Монография / Владивосток. – Издательство ВГУЭС, 2008. – 180 с.
11. Осовский, С. Нейронные сети для обработки информации / С. Осовский. – М.: Финансы и статистика, 2002.
12. Предтеченский, А.Н. Коэффициентный анализ в системе кредитных рейтингов заемщиков банка / А.Н. Предтеченский // Банковское дело. 2005. № 4.
13. Соложенцев, Е.Д. Прозрачность методик оценки кредитных рисков и рейтингов / Е.Д. Соложенцев, Н.В. Степанова, В.В. Карасев. – СПб.: С.-Петербург. ун-т, 2005.
14. Федорова А. А. Экономико-математические модели оценки кредитного риска портфеля корпоративных кредитов коммерческого банка: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 2012. – 26 с.
15. V.Malyshkin and V.Perepelkin. Optimization of Parallel Execution of Numerical Programs in LuNA Fragmented Programming System // In the Proceedings of the second Russia-Taiwan symposium on Method and tools of Parallel Programming Multicomputers (MTPP) // Springer Verlag, LNCS series, Vol. 6083, pp. 1-10, 2010
16. <http://bankir.ru/tehnologii/s/vnytrennii-reiting-v-sisteme-ypravleniya-kreditnim-riskom-4528451/#ixzz3D6MpPzl8>
17. <http://bankir.ru/tehnologii/s/vnytrennii-reiting-v-sisteme-ypravleniya-kreditnim-riskom-4528451/#ixzz3D6MZOLXB>

Список литературы к главе 7

1. Бухтиярова Т.И., Крутчанкова К.А. Инновационные пути развития агропромышленного комплекса Курганской области // Вестник ЛГУ имени А.С. Пушкина - «Экономика» - Санкт-Петербург, 2012. - № 2 (том 6). – 148 с.
2. Бухтиярова Т.И., Крутчанкова К.А. Инвестиционная и инновационная составляющая стратегии развития Курганской области // Всероссийской научно-практической конференции. – Иваново: «Научная мысль», 2010. – 172 с.
3. Бухтиярова Т.И., Крутчанкова К.А. Комплексная система управления инновационными процессами (на примере Курганской области) // АПК: регионы России. – 2012. - № 10. – С.68-76.
4. Бухтиярова Т.И., Крутчанкова К.А. Развитие инновационной деятельности в Курганской области // 8-я Международная научно-практическая конференция «Дни науки – 2012». - Прага: Образование и наука, 2012. – 112 с.
5. Доклад губернатора Курганской области Олега Богомолова [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nm45.ru/novosti/ekonomika/doklad-gubernatora-kurganskoj-oblasti-olega-bogomolova.html>
6. Дохолян С. В., Умавов Ю. Д. Инновационные подходы к повышению эффективности использования ресурсного потенциала агропромышленного комплекса // Ежеквартальный научно-практический журнал Проблемы развития АПК региона. – 2011. – № 4 (8). – С. 73–76.
7. Закон о программе социально-экономического развития курганской области на 2013 год и среднесрочную перспективу [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW273;n=24955>
8. Информация о ходе реализации целевой областной программы «Развитие сельского хозяйства в Курганской области на 2008 – 2012 годы» за 2011 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dsh.kurganobl.ru>
9. Кундиус В.А. Инновационное управление в агропромышленном комплексе регионов // Агропродовольственная политика России. – 2012. - № 8. – С. 24-30.
10. Модернизация аграрного сектора российской экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mpcentre.ru/agro/agrarian_sector_modernization
11. Российский информационный индекс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.i-russia.ru/media/files/41d377dd1ee6d66b7fcc.pdf>
12. Социально-экономическое положение в области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gfi45.uralfo.ru/social/pg4/155/>
13. Шамина М.К. Методология и методы управления адаптацией инновационных процессов на промышленном предприятии [Текст]: Автореф. ... дис. д-ра экономических наук. – СПб., 2012. – 36 с.
14. <http://regions2.bujet.ru/article/191068.php>
15. <http://www.invur.ru/index.php?page=news&id=94796>

16. Демьянов, Д.Г. Промышленность и сельское хозяйство региона в условиях выхода из кризиса : монография / Д.Г. Демьянов, А.Н. Пыткин. – Пермский филиал Учреждения Российской академии наук Института экономики УрО РАН. – Пермь : ООО «Полиграф Сити», 2011. – 351 С.

Список литературы к главе 8

1. Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие. М.: Инфра-М, 2013. 300 с.
2. Илышев А.М. Инновационный анализ как инструмент формирования привлекательного образа компании в маркетинговой и конкурентной среде / А. М. Илышев, Ю. С. Сахно // Экономический анализ: теория и практика, 2010. № 27. С. 2-7.
3. Исламова Н.В. Системный анализ экономического потенциала субъектов малого предпринимательства / Н.В. Исламова // Экономический анализ: теория и практика, 2009. № 18. С. 64- 69.
4. Киржбаум О.В. Повышение конкурентоспособности выпускников вузов на рынке труда: организационный аспект: дис. ... канд. экон. наук. Омск, 2007. 218с.
5. Кирилюк О.М. Формирование конкурентоспособного выпускника вуза // Ректор вуза. 2008. № 1. С. 24 - 38.
6. Конкурентоспособность российской экономики: монография. М.: ВЗФЭИ, 2008.352 с.
7. Котляр Б.А. Социальное партнерство и конкурентоспособность. М. Типография «Новости», 2006. 616 с.
8. Львов Л.В., Первозова О.В. Феномен конкурентоспособности в профессиональном образовании менеджеров // Международный научный журнал «Мир науки, культуры, образования», 2010. № 1. С. 169 – 178.
9. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью: учебное пособие. М.: Омега-Л, 2008. 325 с.
10. Парманенков К.Н. Управление процессом развития конкуренции и монополизации в условиях повышения конкурентоспособности России. М.: Инфра-М, 2009. 80 с.
11. Переверзев П.П.Эффективность обучения менеджеров применению информационных систем в управленческом учете //Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства, 2013. № 1. С. 75 – 77.
12. Первозова О.В. Экономический (рыночный) подход в формировании инновационной компетентности специалистов // Управление инновационным развитием экономики: теория, методология, практика. Сборник посвящается 95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Челябинск, 2014. С. 152-155.
13. Первозова О.В. К вопросу о формировании конкурентоустойчивости менеджеров в условиях реформиоавния экономики и образования // Universum: психология и образование, 2014. № 2 (3). С. 8.

14. Попадюк Т.Г. Конкурентоспособность промышленности в новой экономике: стратегия управления. М.: ВЗФЭИ, 2009. 172 с.
15. Фиров Н.В. Методологические основы оценки конкурентоспособности предприятия // Экономический анализ: теория и практика, 2013. № 22. С. 2 - 9.
16. Царев В.В. Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 799 с.
17. Экономический рост и конкурентоспособность России: тенденции, проблемы и стратегические приоритеты: сб. науч. ст. по мат. междун. науч.-практ. конф. ВЗФЭИ (24 – 25 апр. 2012г.). Т.1. М.: Финансовый университет, 2013. 448 с.
18. Демьянов, Д.Г. Проблемы формирования оценочных критериев конкурентоспособности предприятий системы бытового обслуживания / Д.Г. Демьянов // материалы II Всероссийской науч.-практ. конф. Москва, 7 июля 2010 г. – М. : МАКС Пресс, 2010. – С. 45-48.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ



Бухтиярова Татьяна Ивановна – д.э.н., профессор кафедры «Экономика и финансы», Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ.

Научные интересы связаны с теорией надежности деятельности хозяйствующих субъектов, методическими рекомендациями по формированию организационно-экономического механизма управления эффективностью деятельности.

Автор более 200 научных работ и учебных пособий, опубликованных в различных изданиях



Дубынина Анна Валерьевна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы», Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ.

Область научных интересов связана со взаимодействием институциональных структур в условиях инновационной экономики



Калмакова Надежда Анатольевна – к.э.н., заведующая кафедрой «Экономика и финансы», Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ.

Область научных интересов связана с направлениями: методы и модели управления оборотными средствами организаций, исследование методологических, концептуальных, практических возможностей сбалансированного управления развитием промышленных предприятий



Крутчанкова Ксения Андреевна – соискатель, Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева



Перевозова Ольга Владимировна – к.п.н., доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ.

Научные интересы: конкурентоспособность и кадровый потенциал сотрудников на современном рынке труда. Формирование конкурентной привлекательности менеджеров в условиях бизнес – образования. Инновационные модели и механизмы формирования конкурентоспособности управленческих кадров в современных социально-экономических условиях



Согрина Наталья Сергеевна – к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы», Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ.

Научные интересы связаны с социально-экономическим развитием России и Челябинской области



Сумкин Андрей Сергеевич – ст.преподаватель кафедры «Экономика и финансы», Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. Область научных интересов связана с методикой определения плановой себестоимости аудиторской проверки



Хлестова Ксения Сергеевна - преподаватель кафедры «Экономика и финансы», Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. Научные интересы связаны с направлениями: стратегическое управление предприятием, технологии сбалансированной системы показателей, совершенствование оценки кредитоспособности заемщика



Якушев Анатолий Алексеевич - канд. техн. наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и финансы», директор, Челябинский филиал Финансового университета при Правительстве РФ. Научные интересы связаны с управлением и прогнозированием развития малого и среднего предпринимательства регионального уровня

Приложение А

Бухгалтерский баланс на _____ 20__ г.

Наименование показателя	На 31 декабря 20__ г. <1>	На 31 декабря 20__ г. <2>	На 31 декабря 20__ г. <3>
Актив			
Материальные внеоборотные активы <4>			
Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы <5>			
Запасы			
Денежные средства и денежные эквиваленты			
Финансовые и другие оборотные активы <6>			
БАЛАНС			
Пассив			
Капитал и резервы			
Долгосрочные заемные средств			
Другие долгосрочные обязательства			
Краткосрочные заемные средств			
Кредиторская задолженность			
Другие краткосрочные обязательства			
БАЛАНС			

Отчет о финансовых результатах за _____ 20__ г.

Наименование показателя	За 20__ г. <1>	За 20__ г. <2>
Выручка <7>		
Расходы по обычной деятельности <8>	()	()
Проценты к уплате	()	()
Прочие доходы		
Прочие расходы	()	()
Налоги на прибыль (доходы) <9>	()	()
Чистая прибыль (убыток)		

Примечания.

- <1> Указывается отчетный год.
- <2> Указывается предыдущий год.
- <3> Указывается год, предшествующий предыдущему.
- <4> Включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства.
- <5> Включая результаты исследований и разработок, незавершенные вложения в нематериальные активы, исследования и разработки.
- <6> Включая дебиторскую задолженность.
- <7> За минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
- <8> Включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы.
- <9> Включая текущий налог на прибыль, изменение отложенных налоговых обязательств и активов.

Приложение Б

Форма № К-1 по ОКУД 0720310

КНИГА (ЖУРНАЛ) УЧЕТА ФАКТОВ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3a _____ 20__ г.

[illegible][illegible]

Приложение В

Форма № В-1 по ОКУД 0720301

ВЕДОМОСТЬ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, НАЧИСЛЕННЫХ АМОРТИЗАЦИОННЫХ ОТЧИСЛЕНИЙ (ИЗНОСА)

за _____ 20__ г.

№ п/п	Вид основных средств	Краткая характеристик а	Остаток на начало отчетного года (периода)		Движение основных средств (счет 01)								
					дебет (приход)				кредит (расход)				
			коли- честв о	сумма (первоначаль- ная стоимость)	дата, номер докуме нта	коли- чество	сумма (первона- чальная стоимость)	изменение оценки	дата, номер докуме нта	количе ство	сумма (первоначальная стоимость)		причина выбытия
											итого	в т.ч. недоаморти- зированная стоимость	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14

№ п/п	Остаток на конец отчетного года (периода)		Амортизация основных средств (счет 02)					
			применяемая месячная норма	сумма амортизационных отчислений			с начала года до отчетного месяца	на 1-е число текущего года (периода)
	коли- чество	сумма (первоначальна я стоимость)		за месяц				
				по норме	ускоренным методом	50 % от стоимости		
1	15	16	17	18	19	20	21	22

Приложение Г

Форма № В-2 по ОКУД 0720302

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ И ТОВАРОВ, А ТАКЖЕ НДС, УПЛАЧЕННОГО ПО ЦЕННОСТЯМ

за _____ 20__ г.

№ п/п	Номенклату рный номер	Наименование материалов	Единица измерения	Цена (приобретения, фактическая себестоимость) запасов, товаров, продукции	Остаток на начало месяцам		Дебет			
							всего		в том числе от своего производства	
					количес -во	сумма	количес -во	сумма	количес т-во	сумма
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

№ п/п	Кредит						Остаток на начало месяцам	
	всего		в том числе сумма в дебет счетов					
	количес- во	сумма					количес- во	сумма
1	12	13	14	15	16	17	18	19

Приложение Д

Форма № В-3 по ОКУД 0720303

ВЕДОМОСТЬ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО

за _____ 20__ г.

№ п/п	Вид продукции, работ, услуг	Дебет счета 20 (08) с кредита счетов								Итого
		02 "Амортизаци я основных средств"	10 "Материалы "	60 "Расчеты с поставщикам и и подрядчикам и"	69 "Расчеты по социальному страхованию"	70 "Расчеты с персоналом по оплате труда"				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

	Остаток незавершенного производства		Кредит счета 20 (08) в дебет счетов			
			всего сумма	в том числе		
	на начало месяца	на конец месяца		90 "Продажи"	41 "Товары" (склад)	
					количество	сумма
1	12	13	14	15	16	17

Приложение Е

Форма № В-4 по ОКУД 0720304

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ФОНДОВ

3а _____ 20__ г.

По счету № _____

[illegible]

Приложение Ж

Форма № В-5 по ОКУД 0720305

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА РАСЧЕТОВ И ПРОЧИХ ОПЕРАЦИЙ

3a 200 г.

По счету №

[illegible]

Приложение И

Форма № В-6 (отгрузка) по ОКУД 0720316

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА РАСЧЕТОВ И ПРОЧИХ ОПЕРАЦИЙ

за _____ 20__ г.

№ п/п	Номер счета	Платательщик, наименование продукции (работ, услуг)	Сальдо на начало месяца (по отпускным ценам)	Направлено в продажу продукции (работ, услуг) отчетного месяца					Прибыль (убыток) отчетного месяца
				по фактической себестоимости с кредита счетов				по отпускным ценам (кредит счета 90, дебет счета 62)	
							итого (дебет счета 90)		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

№ п/п	Оплата (кредит счета 62)			Сальдо на конец месяца (по отпускным ценам)
	дата	сумма	корреспондирую щий счет	
1	11	12	13	14

Приложение К

Форма № В-6 (оплата) по ОКУД 0720306

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА РЕАЛИЗАЦИИ

за _____ 20__ г.

№ п/п	Номер счета	Платательщик, наименование продукции (работ, услуг)	Сальдо на начало месяца		Направлено в продажу продукции (работ, услуг) отчетного месяца				
			по фактической себестоимости (дебет счета 90)	по отпускным ценам	по фактической себестоимости с кредита счетов				справочно – по отпускным ценам
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

№ п/п	Кредит счета 90 (оплачено)				Прибыль за месяц (дебет счета 90, кредит счета 99)	Сальдо на конец месяца	
	дата	справочно – по фактической себестоимости (дебет счета 90)	по отпускной цене (кредит счета 90)	корреспондирую щий счет		по фактической себестоимости (дебет счета 90)	по отпускным ценам
1	11	12	13	14	15	16	17

Приложение Л

Форма № В-7 по ОКУД 0720307

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА РАСЧЕТОВ С ПОСТАВЩИКАМИ

за _____ 20__ г.

№ п/п	Номер документа, дата	Поставщик, место покупки	Сальдо на начало месяца (задолженность)		С кредита счета 60 в дебет счетов (причитается по счету)					
			предпри- яти ю	поставщику						итого
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

№ п/п	Дебет счета 60 (оплачено)			Сальдо на конец месяца (задолженность)	
	дата	корреспондирую- щий счет	сумма	предприятию	поставщику
1	6	7	8	10	11

Приложение М

Форма № В-8 по ОКУД 0720308

ВЕДОМОСТЬ УЧЕТА ОПЛАТЫ ТРУДА

3a _____ 20 ____ г.

[illegible][illegible]

Приложение Н

Форма № В-9 по ОКУД 0720309

ВЕДОМОСТЬ (ШАХМАТНАЯ)

3а _____ 20__ г.

[illegible]

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

Рекомендовано
Финуниверситета

Ученым советом Челябинского филиала

МОНОГРАФИЯ

Подписано в печать
Формат
Бумага Печать
Заказ Тираж 500 экз.
Отпечатано в издательстве