

Диаграмма Парето для анализа процесса "Строительство автодорог"

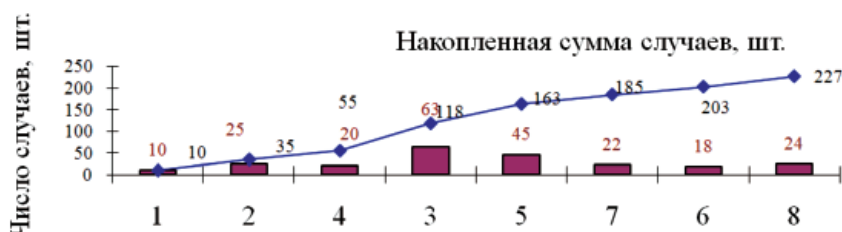


Диаграмма Парето

Факторы, влияющие на качество автодорог

Обозначение	Вид фактора	Число случаев	Накопленная сумма случаев	% числа случаев	Накопленный %
1	Низкое качество строительных материалов	10	10	4,4%	4,4%
2	Старые технологии	25	35	11,0%	15,4%
4	Устаревшее оборудование	20	55	8,8%	24,2%
3	Недостаточно опытный персонал	63	118	27,8%	52,0%
5	Недостаток рабочей силы	45	163	19,8%	71,8%
7	Погодные условия	22	185	9,7%	81,5%
6	Недостаток оборудования	18	203	7,9%	89,4%
8	Прочие	24	227	10,6%	100,0%

Из диаграммы видно, что основной причиной некачественного строительства автодорог являются недостаточно опытный персонал и недостаток рабочей силы. Поэтому, по нашему мнению, необходимо: создать всеобъемлющую программу обучения и атмосферу самоусовершенствования для каждого; затраты на обучение должны рассматриваться как необходимые инвестиции; повышение квалификации должно охватывать все уровни иерархии, начиная сверху; анализировать результаты повышения квалификации сотрудников; новые технологии и инновационные методы должны входить в базисные знания каждого сотрудника; вести постоянную профориентационную работу в тесном взаимодействии с образовательными учреждениями, которые готовят необходимых специалистов; изменить штатное расписание, увеличив число штатных единиц специалистов по строительству дорог (мастеров); при приеме на работу обращать особое внимание на квалификацию и опыт работы претендента. Вследствие этого появится возможность более качественного строительства и ремонта автодорог.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ: ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Гурина А.В.

Бердский филиал Новосибирского государственного технического университета, Бердск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В процессе развития научных концепций о формировании и эволюции инновационных систем разных уровней на протяжении последних нескольких десятилетий основное внимание уделялось особенностям их функционирования в рамках государства. И лишь относительно недавно (5-6 лет назад) отдельные российские авторы обратили свой исследовательский интерес в сторону развития подобной системы в границах определенных регионов. В развитие концепций региональных инновационных системы свой вклад внесли такие исследователи как: В.В. Иванов,

А.Ф. Суховой, И.М. Голова, Н.И. Иванова, П. Линдхольм, С. Клесова, С. Никитенко. На основе анализа основных концепций территориальных инновационных систем, разработанных российскими и зарубежными учеными можно сделать несколько выводов.

1. Большинство моделей имеет достаточно устойчивую совокупность структурных элементов: система генерации знаний, образование, инфраструктура, государственная поддержка, производство наукоемкой инновационной продукции, рынок (в некоторых моделях), кластеры (в некоторых моделях).

2. Практически во всех моделях ряд институциональных взаимосвязей определяется последовательностью инновационной цепочки, т.е. первым элементом следует генерация и трансформация знаний (элемент «наука», что тождественно появлению и зарождению идеи в инновационной цепочке), а завершается реализацией инновационной продукции на рынке (через элемент «инновационная инфраструктура»).

3. Практически все модели обладают высокой степенью обобщения, благодаря чему трудно выявить специфику того или иного региона (наличие развитого научно-образовательного комплекса, структуру промышленности и т.д.).

4. Во многих концепциях слабо проанализирована роль данной системы как элемента системы более высокого порядка.

Создание региональных инновационных систем, как составных элементов и относительно самостоятельных звеньев единой государственной (национальной) инновационной системы (НИС) в стране, призвано способствовать обеспечению перехода регионов к инновационному развитию; повышению их конкурентоспособности в условиях становления рыночных отношений, экономического спада и глобализации; обеспечению реализации в регионах страны концепции устойчивого развития как модели эффективного, непротиворечивого и гармоничного взаимодействия элементов.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: КОНЦЕПЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УКЛАДОВ

Гуськов В.О.

Бердский филиал Новосибирского государственного технического университета, Бердск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

Одним из ведущих направлений современной теории инновационного развития является концепция технологических укладов, авторами которой, являются российские ученые, в частности, С. Глазьев и Д. Львов. В основе концепции лежат работы Дж. Китчина, Н.Д. Кондратьева, Й. Шумпетера, Г. Менша, А. Клайнкнехта, П. Друкера, Т. Хегерстранда, Ф. Перу и т.д. Исследования закономерностей долгосрочного экономического развития были обобщены в теорию технологических укладов, под которыми понимают целостные комплексы технологически сопряженных производств и соответствующих им технико-экономических парадигм, происходящий периодически процесс последовательного замещения которых

определяет «длинноволновой» ритм современного экономического роста.

В ходе каждого структурного кризиса и каждой депрессии, сопровождающих процесс замены одного технологического уклада другим, открываются новые возможности экономического успеха. В фазе депрессии наблюдается несоответствие между возникающей новой технико-экономической парадигмой и сложившейся институциональной структурой, а ее преодоление предполагает всеобщее изменение социального поведения и институтов в соответствии с условиями произошедших технологических сдвигов.

Наряду с технологическими изменениями переход к каждой новой технико-экономической парадигме, соответственно выход из депрессии к новому этапу экономического роста, включает формирование новых форм организации производства, новых навыков и умений, новой структуры совокупного продукта, новой структуры инвестиций, наконец, новых типов инфраструктуры, обеспечивающих соответствующие производственные условия.

Каждый переход к очередному технологическому укладу сопровождается технологическим кризисом большей или меньшей глубины, тем не менее, смена доминирующих технологических укладов приводит к существенным изменениям в организации производства и, как следствие, в международном разделении труда.

Таким образом, экономическая динамика интерпретируется как неравномерный процесс последовательного замещения технологических укладов.

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Данилова Е.А.

ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», Волгоград, e-mail: lenok113@yandex.ru

Дебиторская задолженность – это всегда проблема для фирмы. Но в реалиях дня сегодняшнего нередки случаи, когда оплачивать счета не могут даже надежные и проверенные партнеры.

Для минимизации рисков, связанных с дебиторской задолженностью, фирме необходимо постоянно держать ее под контролем.

Контроль и управление дебиторской задолженностью является успешным условием работы любой компании, тем более быстрорастущей, ибо вложения в активы такого рода могут быстро выйти из-под контроля. Основными характеристиками дебиторской задолженности являются:

- величина дебиторской задолженности;
- время оборота дебиторской задолженности;
- количество дебиторов.

Для эффективного управления дебиторской задолженностью рационально использовать систему факторинга.

Факторинг (термин «факторинг» происходит от английского – посредник, агент) – это комплекс финансовых услуг, оказываемых компаниям – оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер и стратегический интерес, как для последних, так и для финансирующей стороны. В соответствии с законодательством РФ сегодня факторинговые услуги могут оказывать не только банки, но и компании, получившие лицензию на осуществление финансовой деятельности. Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности.

В операциях факторинга обычно участвуют три стороны Клиент (Поставщик), Дебитор (Покупатель) и Фактор. В этом случае схема факторинга выглядит достаточно просто (рисунок):

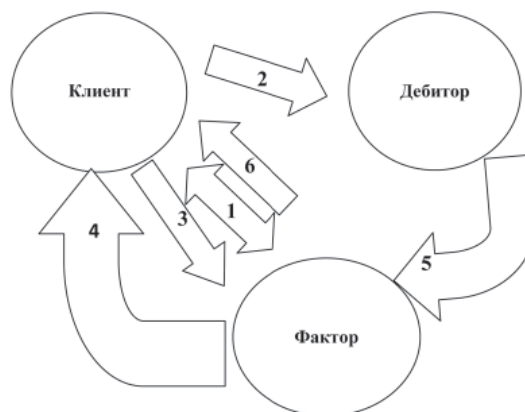


Схема факторингового обслуживания

1. Клиент и Фактор заключают договор факторинга. Фактор оценивает дебиторов клиента, задолженность которых планируется к передаче от Клиента – Фактору. Результатом оценки является лимит, установленный на дебиторов и/или клиента.

2. Клиент осуществляет поставку товара на условиях отсрочки платежа.

3. Клиент передает комплект отгрузочных документов (счет-фактура, накладная) Фактору.

4. Фактор переводит до 90% от суммы переданной поставки Клиенту на расчетный счет.

5. По истечении отсрочки платежа, при непосредственном участии Фактора в управлении дебиторской задолженностью Клиента, Дебитор расплачивается с Фактором.

6. Фактор переводит оставшиеся 10% Клиенту. В зависимости от Фактора, комиссия за оказанные услуги может вычитаться из 10% или выставляться отдельным счетом. В случае если Дебитор не оплачивает поставку, Фактор ведет работу с Дебитором по взысканию долга.

Данная система является инструментом, обеспечивающим рост продаж без риска увеличения просроченной задолженности покупателей. Система факторинга наиболее проста тем, если бы Дебитор (покупатель) взял бы кредит на погашение своей кредиторской задолженности:

1. При факторинге не требуется оформление множества документов, как при кредите.

2. Факторинговое финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры.

3. Кредит требует погашения в строго определенный срок, а факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара и находится в обороте у поставщика до тех пор, пока он осуществляет отгрузки.

Эффективность от применения факторинговой системы для предприятия состоит в том, что когда данное предприятие производит отгрузку продукции покупателю, то оно может сразу получить от фактора плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем. Помимо того, что предотвращаются длительные кассовые разрывы, это позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надежную гарантию. Применение факторинга позволяет получить финансирование до 90% от стоимости поставляемого товара.