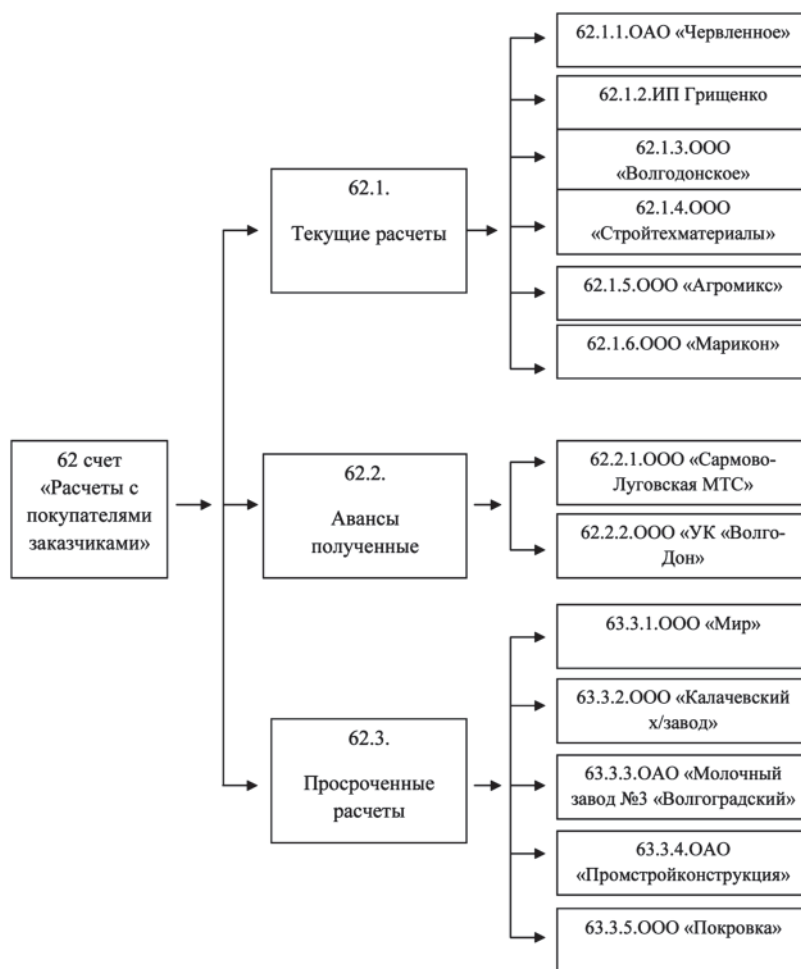


пателя и это существенно снижает возможность эффективного управления расчетами. Для исследуемого предприятия предлагается детализировать аналитический учет по счету 62 за счет создания субсчета 62.3

«Просроченные расчеты», который позволит отслеживать просроченную дебиторскую задолженность. Иерархическая структура счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» представлена на рисунке.



Иерархическая структура счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Просроченная дебиторская задолженность возникает из-за того, что покупатели продукции ООО «Торговый Дом «Волго-Дон» не выполняют условия договоров в части сроков оплаты. В дальнейшем это способно привести к признанию ее сомнительной и по истечению срока исковой давности (трех лет) она переходит в разряд безнадежной, т.е. часть дебиторской задолженности, получение которой признано невозможным, и подлежит списанию на убытки.

Результатом возникновения просроченной и безнадежной дебиторской задолженности является замедление темпов роста продаж, проблемы с ликвидностью, затоваривание складов. Чтобы предотвратить появления подобных проблем в ООО «Торговый Дом «Волго-Дон» необходимо уделять пристальное внимание построению аналитического учета дебиторской задолженности.

При применении субсчета 62.3 «Просроченные расчеты» на ООО «Торговый Дом «Волго-Дон» обнаружился ряд предприятий, таких как, ООО «Покровка», ОАО «Промстройконструкция», ОАО «Молочный завод №3 «Волгоградский», «Калачевский х/завод» и ООО «Мир», которые имеют просроченную задолженность перед ООО «Торговый Дом «Волго-Дон». Выявленную просроченную дебиторскую задолженность предлагаем ООО «Торговый Дом «Волго-Дон» оформлять проводкой Д-т сч. 62.3 К-т сч. 62.1.

Применение развернутого аналитического учета позволит исследуемому предприятию и другим организациям повысить отслеживание просроченной задолженности и применять меры по взысканию ее с предприятий.

РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Иванова О.О.

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

В условиях обостряющихся проблем эффективного развития и выживания предприятий в жесткой конкурентной среде системный подход к решению важнейших комплексных стратегических задач необходимым условием ставит квалифицированный, экономически обоснованный выбор системных, стратегических целей предприятия, путей и методов их достижения, что эффективно реализуется менеджментом в процессе формирования конкурентной стратегии, адекватной имеющимся ресурсам, основным факторам и условиям внешней и внутренней сред, в целом влияющим на производственно-хозяйственную деятельность коммерческого предприятия.

Целью данного исследования является совершенствование методических подходов к повышению кон-

курентоспособности предприятия на основе разработки конкурентной стратегии. Объектом исследования в работе выступает система стратегического управления конкурентоспособностью коммерческого предприятия. Предметом исследования в работе являются организационно-экономические вопросы стратегического управления конкурентоспособностью коммерческого предприятия.

В работе исследованы научно-практические проблемы управления конкурентоспособностью предприятия. Определены место и роль конкуренции в экономических отношениях хозяйствующих субъектов. Раскрыты сущность конкуренции и стратегий конкурентной борьбы, проблемы конкурентоспособности, стоящие перед предприятиями и пути ее повышения. Исследованы стратегии управления конкурентоспособностью предприятия, приведены классификация и виды стратегического управления, уточнены место и роль конкурентной стратегии в повышении конкурентоспособности предприятия. Определены основные направления совершенствования управления конкурентоспособностью предприятия. Исследованы существующие методические основы оценки стратегий и уровня конкурентоспособности предприятий, проведен ана-

лиз методов оценки конкурентоспособности, показателей и критериев, факторов и условий на нее влияющих. Предложена методика оценки и выбора конкурентной стратегии коммерческого предприятия, реализуемая на основе оценки конкурентоспособности.

Практическая значимость исследования заключается в целесообразности использования широким спектром субъектов рынка предложений, подходов, методов, показателей оценки и рекомендаций по стратегическому управлению.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Избашева Б.Х., Кидакоева А.М., Шилов А.Х.

Филиал Адыгейского государственного университета, Кошехабль, e-mail: gajeva75@mail.ru

Формирование конкурентных преимуществ региона и выбор соответствующего вектора развития региона требуют объективной оценки (анализа) их источников, действующих условий и факторов. Для проведения анализа сложившегося уровня развития региона и оценки его конкурентоспособности предлагается алгоритм, представленный на рисунке.



Алгоритм оценки конкурентного потенциала региона

Предлагаемый алгоритм отличается комплексностью подхода, который охватывает макро- и микроуровни: анализ экономического потенциала дополнен анализом структуры экономики региона [1].

Для создания наиболее полной картины достигнутого уровня конкурентоспособности региона считаем необходимым провести его сравнительную оценку относительно других регионов, к примеру, входящих в один федеральный округ.

Исследование и обобщение различных методических подходов к оценке конкурентоспособности региона выявили необходимость расширения круга используемых показателей. В результате, нами сформирована система показателей, включающая:

1. Показатели, характеризующие производственный потенциал и эффективность его использования – $K_{\text{эф}}$: производство ВРП на 1 занятого в экономике (тыс. руб. на человека); доля занятых в экономике в численности экономически активного населения (%); основные фонды на 1 занятого в экономике (тыс. руб. на человека); производство ВРП на 1 рубль основных фондов (тыс. руб.); уровень годности основных фондов (%); доля прибыльных предприятий (%);

2. Показатели жизненного уровня населения региона: ВРП на душу населения (руб. на человека) – $K_{\text{нас}}$; среднедушевые доходы населения (руб. на человека); соотношение среднедушевых доходов населения с ве-

личины прожиточного минимума (%); соотношение среднемесячной начисленной заработной платы с величиной прожиточного минимума (%); площадь жилища на 1 человека (в квадратных метрах);

3. Показатели науки и образования – $K_{\text{но}}$: количество организаций, выпускающих исследовательские разработки, в общем количестве организаций (%); численность персонала, занятого исследованиями и разработками, на 1000 человек занятых в экономике (человек); количество аспирантов на 1000 человек населения (человек); доля студентов вузов в общей численности населения (%);

4. Показатели инвестиционной активности – $K_{\text{инв}}$: инвестиции в основной капитал на 1 жителя (тыс. руб.); инвестиции на 1 рубль ВРП (руб.);

5. Показатели инфраструктурной обеспеченности – $K_{\text{инфр}}$: густота железных и автомобильных дорог (километров путей на 1000 квадратных метров территории); удельный вес дорог с твердым покрытием (%); число квартирных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек; число зарегистрированных абонентских терминалов сотовой связи на 1000 человек; количество кредитных организаций на 1000 человек населения.

Для сравнительной оценки регионов рассчитаны сводные коэффициенты конкурентоспособности по каждому из регионов, входящих в состав Северо-