



Схематическое представление культуры управления в системе менеджмента

ФИНАНСОВАЯ ДИАГНОСТИКА УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Парамонова И.И.

Филиал НОУ ВПО «Московский институт предпринимательства и права», Новосибирск, e-mail: Ya_shka@ngs.ru

В условиях рынка устойчивым является такой хозяйствующий субъект, который за счет собственных средств покрывает вложенные в активы предприятия средства, и расплачивается по своим обязательствам. Высшей формой финансовой устойчивости предприятия является его способность не только в срок расплачиваться по своим обязательствам, но и его способность развиваться в условиях меняющейся внешней и внутренней среды. Для этого предприятие должно обладать гибкой структурой финансовых ресурсов и при необходимости иметь возможность привлекать заемные средства, а также иметь возможность своевременно погашать взятую ссуду с уплатой причитающихся процентов.

Одним из важных направлений совершенствования финансового механизма является диагностика финансовой деятельности малого предприятия. Финансовые результаты деятельности и устойчивое финансовое состояние могут быть адекватно описаны только с помощью системы показателей, система которых представлена в таблице.

Система показателей комплексной диагностики финансового состояния

Наименование показателя	Количественные показатели диагностики финансового состояния малого предприятия
Показатели прибыльности собственного капитала, активов, операционной деятельности	Рентабельность собственного капитала
	Рентабельность активов
	Рентабельность продаж
Показатели эффективного использования активов (оборачиваемости)	Чистый оборотный капитал
	Финансово-эксплуатационные потребности
	Продолжительность операционного цикла
Показатель ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности
Показатель структуры капитала	Коэффициент финансовой независимости

Для использования комплексного подхода к оценке устойчивости предприятия необходимо проанализировать внутреннюю среду предприятия, выявить

сильные и слабые стороны его развития. Нами предлагается дать такую оценку на основе SWOT анализа. Данный анализ позволяет определить перспективы существенного повышения конкурентоспособности предприятия, содействует росту рентабельности производства и формированию финансовых ресурсов для инвестирования в освоение новых технологий.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ СВОЙСТВ, ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК И ОСОБЕННОСТЕЙ

Парфентьев М.В., Решетникова Д.С.

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Пермь, e-mail: parfentiev@mail.ru

В современных условиях становления «общества, основанного на знаниях» все большее внимание уделяется развитию человеческого капитала как основы инновационной деятельности, результатом которой выступает интеллектуальный продукт (ИП).

На сегодняшний день существует множество определений ИП, в которых результат интеллектуальной деятельности рассматривается с различных точек зрения относительно областей применения ИП, что, в свою очередь, определяет узконаправленную специфику конкретной сферы применения и не позволяет достаточно четко определить сущность ИП.

В наиболее общем смысле, на наш взгляд, сущность ИП выражается в его неразрывной связи интеллектуальной (движущей к прогрессу) и физической (приводящей к материальному воплощению) компонент, а также их удовлетворению определенным свойством и обладанию отличительными особенностями.

Обобщая имеющиеся наработки в области исследования ИП, следует выявить его основные свойства, характеристики и отличительные особенности, что позволит определить его сущность как особого продукта, появившегося в результате инновационной деятельности.

Основными свойствами ИП являются: возможность взаимодействия (*the ability to cooperate*); гибкость (*adaptability*); автономность (*autonomy*); взаимодействие с человеком (*humanlike interaction*); мультифункциональность (*multi-functionality*); индивидуальность (*personality*); реакционная способность (*reactivity*).

ИП, обладающему вышеперечисленными свойствами, присущ ряд характеристик, таких как сравнительное преимущество (*relative advantage*); совместимость (*compatibility*); сложность (*complexity*); наблюдаемость (*observability*); воспринимаемый риск (*perceived risk*).

С позиции институционального подхода ИП обладает следующими отличительными особенностями:

а) ИП являются продуктами естественной монополии интеллекта создателей;

б) ИП не отчуждаются полностью, а заимствуются и поэтому могут быть объектом сразу нескольких сделок;
в) большинство ИП состоит из материального носителя и идейной части, которая является объектом правовой защиты.

ЗАЛОГ ЗЕМЕЛЬ КАК СПОСОБ СНИЖЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА

Пилько А.А.

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

Посткризисный период развития российской банковской системы отличается резко обострившейся проблемой доходности банковских операций. Несмотря на видимые признаки преодоления наиболее тяжелых последствий кризиса и определенную финансовую стабилизацию кредитных организаций, объем операций с государственными ценными бумагами незначителен, доходы от валютных операций не отличаются стабильностью как по экономическим, так и по политическим причинам, операции с корпоративными ценными бумагами доходны, но весьма рискованны вследствие высокой зависимости рынка от иностранных инвесторов. В этих обстоятельствах перспективным источником доходов коммерческих банков становится кредитование, как исконно банковская операция. Одним из основных способов снижения кредитных рисков является залоговое обеспечение кредитов. При этом при кредитовании под залог степень риска снижается вдвое и составляет 50%.

Основной целью исследования служит развитие теоретических основ управления механизмом залоговых отношений, выработка практических рекомендаций по совершенствованию экономической основы института залога. Объектом исследования являются теория и практика отношений, возникающих между кредитором и заемщиком в процессе залогового кредитования. Предметом исследования выступают залоговое обеспечение кредита, методы определения его стоимости и требования, предъявляемые к объекту залога.

В отличие от традиционной иерархии принципов кредитования в работе особое место и роль отводится принципу обеспечения, что обусловлено спецификой проявления кредитных рисков в России. Автор исходит из того, что обеспеченность и возвратность обладают наиболее тесной взаимосвязью. Причем их зависимость проявляется через механизм управления кредитным риском. Чем выше качество обеспечения, тем ниже вероятность убытков для банков.

Практическая значимость работы заключается в развитии теории залогового кредитования и выработке практических рекомендаций по использованию залога в отечественных банках. Основные положения исследования позволят создать условия для дополнительных гарантий возврата кредита, будут способствовать совершенствованию отечественной теории и практики залога. Основные выводы и рекомендации, содержащиеся в работе, могут найти применение в дальнейших научных исследованиях проблемы залога, в развитии нормативно-правовой базы залогового кредитования.

ВОЗМОЖНОСТИ КОМБИНАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЦЕПИ ПОСТАВОК

Плетнев С.В., Крайнова О.С.

Филиал НОУ ВПО «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права», Дзержинск, e-mail: chasovoy313@gmail.com

Становится все более очевидным, что конкурентное преимущество исходит из способности к комбинированию сети связанных организаций, которая в

настоящее время получила название «логистической цепи поставок». Это фундаментальный сдвиг от традиционно поддерживаемого взгляда на бизнес с точки зрения отдельной фирмы. К тому же выявляется то, что рынки становятся все более изменчивыми и, следовательно, менее предсказуемыми и, таким образом, потребность в адаптивном реагировании возросла.

Основной чертой современного бизнеса является идея о том, что конкурируют не фирмы, а цепи поставок фирм (снабженческо-сбытовые цепочки), а успех либо провал цепей поставок определяется на рынке конечным покупателем. Получение покупателем нужного продукта в нужном месте в нужное время – не только требование преуспеть (добиться конкурентного успеха), но и ключевой момент выживания на рынке.

Следовательно, удовлетворение потребностей покупателей и знание рынка являются решающими элементами для рассмотрения, когда пытаются выработать новую логистическую стратегию. Только при полном понимании потребностей и ограничений рынка предприятие может предпринять попытку разработать стратегию, которая удовлетворит и участников логистической цепи и конечных потребителей (покупателей).

Инициативы по улучшению показателей логистической цепи направлены на сведение спроса и предложения путем снижения затрат и одновременно более полного удовлетворения покупателя. Это выдвигает требования сокращения неопределенности в логистической цепи насколько это возможно, обеспечения предсказуемости спроса для предыдущих участников логистической цепи. Тем не менее, иногда неопределенности в цепи поставок трудно избежать из-за характеристик продукта.

Например, если спрос на продукт весьма подвержен веяниям моды и менее зависим от внутренней полезности продукта, то он менее предсказуем. Следовательно, цепь должна смириться с неопределенностью, но в то же время необходимо выработать стратегию, которая все же позволит сводить спрос и предложение.

Значительный интерес в последнее время был проявлен к концепции «стройного производства» и более широкой концепции «стройного предприятия». В контексте данной статьи, поясним, что концепция «стройности» достаточно эффективно применяется в условиях относительной стабильности, предсказуемости спроса и низкой неопределенности. Напротив, в условиях, где спрос и потребности покупателей сильно варьируют, возникает потребность в высоком уровне адаптивности логистической цепи.

В рамках исследования возможных вариантов применения концепций, необходимо, на наш взгляд, показать различные условия, при которых эти концепции можно комбинировать, обеспечивая высокую конкурентоспособность цепи, способной побеждать в изменчивой и конкурентной по затратам среде. Для начала мы укажем на важные различия в двух концепциях, а также как одна из них может выигрывать при внедрении другой.

Как адаптивность, так и стройность предъявляют требования высокого качества продукта. Они также требуют минимизации общего времени удовлетворения потребности, которое определяется как время от подачи заявки клиентом до доставки товара. Общее время исполнения должно быть минимизировано для обеспечения адаптивности, поскольку спрос сильно вариативен и трудно предсказуем. Если цепь имеет долгие периоды доставки, то она не может достаточно быстро реагировать на потребности, чтобы завоевывать рынок. К тому же, эффективное реструктурирование сокращения операционных циклов всегда приводит к хорошей основе для сокращения производственных затрат и повышения производительности.

Сроки доставки необходимо сократить в стройном производстве в отношении излишнего времени до-