

## ПРОБЛЕМЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ, И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Маркова Е.А. – аспирант, Масибут И.Н. – заместитель начальника отдела Главного  
управления экономики и инвестиций Алтайского края

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Состояние экономики Алтайского края в настоящее время свидетельствует о положительных изменениях, произошедших за последнее время. По итогам 2007 года рост промышленного производства составил 108,9% к уровню 2006 года. Положительная динамика отмечается в сельском хозяйстве – темпы роста объемов производства сельскохозяйственной продукции составили 108,0%. Объемы жилищного строительства превысили уровень 2006 года на 35,8%. Объем инвестиций в основной капитал в 2007 году достиг 42,7 млрд. рублей. Значительно улучшилась ситуация в сфере внешней торговли. Внешнеторговый оборот Алтайского края за 2007 год составил 1290,8 млн. долларов США, что на 43,6% выше показателя 2006 года. Повышается уровень жизни населения. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата возросла в 2007 году по сравнению с показателем 2006 года на 25,5%. Реальная начисленная заработная плата увеличилась на 15%.

Изменилась региональная экономическая политика – край перешел от стратегии «выживания» к стратегии «развития». В настоящее время формируются предпосылки дальнейшего динамичного развития региона, происходит определение специализации края в российской и мировой экономической системах с учетом вхождения Российской Федерации в ВТО. В то же время в крае остаются специфические проблемы, имеющие долгосрочный характер, влияющие на эффективность его экономики и дальнейшее становление. Их решение требует как эффективного использования собственных ресурсов региона, так и совместных с федеральными органами власти действий.

1. Низкая рентабельность значительной части перерабатываемой сельскохозяйственной продукции, являющаяся следствием старения и высокой степени износа основных производственных фондов, повышенных энергетических и транспортных тарифов.

Одним из проектов, направленных на решение данной проблемы, является строительство магистрального газопровода в направлении западных и юго-западных районов Алтайского края, где расположена не только значительная часть сельхозпереработчиков, но и центры добывающего, машиностроительного и лесоперерабатывающего производства, а также бальнеологические курорты. Энергетическая составляющая этих районов, в первую очередь, влияет на качество и доступность алтайского продовольствия и соответствующей промышленной продукции. Самостоятельно бюджет края не позволяет осуществить масштабную реконструкцию западного топливно-энергетического комплекса, что делает федеральную поддержку данного проекта основным условием его реализации.

2. Недостаточная диверсифицированность использования природно-ресурсного потенциала.

Основным проектом решения проблемы является создание межотраслевого территориально-производственного комплекса «индустрии здоровья», включающего разработку и производство лекарств, лечебной косметики, пищевых продуктов и аппаратных комплексов, обеспечивающих оздоравливающее действие на организм, а также создание высокотехнологичных комплексов отдыха и лечения. Базу проекта, помимо созданной ОЭЗ туристско-рекреационного типа, должно составить формирование биофармацевтического инновационного кластера на базе ФГУП ФНПЦ «Алтай» и негосударственных предприятий наукограда РФ – г. Бийска. Создание кластера предполагает выход за рамки единой отраслевой схемы и объединение вокруг системы взаимосвязанных продуктовых направлений разных отраслей (химической, фармацевтической, косметической, пищевой, медицинского приборостроения, сельского хозяйства).

3. Острая проблематичность основных промышленных энергоузлов края (Барнаульского и Бийско–Горно-Алтайского).

Организация в Бийском энергоузле игровой зоны и ОЭЗ туристско-рекреационного типа, как Алтайского края, так и республики Алтай (последняя получает всю электроэнергию через сети края), требует строительства новых энергетических объектов. Поэтому экономическое развитие и Алтайского края, и Республики Алтай поставлено в зависимость от включения в Генеральную схему размещения объектов электроэнергетики на период до 2020 года дополнительных объектов по Алтайскому краю.

4. Проблемы социального характера, влияющие на экономическое развитие: низкий уровень доходов населения, связанный с тем, что почти половина населения края проживает в сельской местности и работает в сельском хозяйстве, где (как и в целом по стране) складывается низкий уровень заработной платы; сокращение удельного веса молодежи, миграционный отток его наиболее дееспособной части; дефицит квалифицированных рабочих кадров.

Решение данной проблемы возможно при переходе на новые производственные технологии и повышение производительности труда; оптимизации штатной численности работников; обеспечении полного использования рабочего дня; выводе заработной платы «из тени».

Учитывая, что сегодня именно экономический рост позволяет более динамично решать проблемы людей, основными для социально-экономического развития края определены приоритеты в сфере экономики. Идеология стратегического развития Алтайского края исходит из реализации стратегических целей: достижение высокого уровня и качества жизни населения, отвечающих современным стандартам, и формирование эффективной инновационной экономики края и отчетливых социальных приоритетов в развитии. Реализуя свою главную стратегическую цель развития, к 2025 году Алтайский край должен стать глобальным центром здоровья, культуры и отдыха; регионом, обеспечивающим современные стандарты уровня и качества жизни, обладающим эффективным аграрно-промышленным и научно-инновационным комплексами.

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лангольф М. – студент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

В современной рыночной экономике всякая организация работает в системе финансовых отношений. Она вправе выбирать деловых партнеров, заключать сделки, в том числе на мировом рынке, создавать совместные предприятия и т.д. Предприятия приобретают самостоятельность, несут полную ответственность за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности перед совладельцами (акционерами), работниками, инвесторами, кредиторами и т.д.

В этой связи важную роль играет исследование финансового состояния анализируемого объекта: охарактеризовать его платежеспособность, эффективность и доходность деятельности, перспективы развития, а затем по его результатам принять обоснованные решения. Основой достоверной и объективной информации о предприятии является оценка его финансового состояния.

Оценка финансового состояния предприятия – это комплексное исследование всех сторон его финансовой деятельности, с использованием соответствующих источников информации, изучением и измерением влияния факторов, причин и резервов, оценки работы и соизмерение ее результатов с затратами, обобщение результатов оценки и разработка необходимых мероприятий.

Основным инструментом для оценки финансового состояния предприятия служит финансовый анализ, проводимый на основе данных бухгалтерской отчетности предприятия.

Проблемы организации методики проведения финансового анализа широко освещены в работах известных отечественных и зарубежных ученых. Однако, несмотря на то, что данная проблема нашла свое отражение в экономической литературе, анализ финансового состояния предприятия остается актуальным ввиду злободневности проблемы выживаемости в рыночных условиях.

Для примера объектом исследования финансового состояния представим ООО «СТ-Строй», основным видом деятельности которой является оптовая торговля строительными и отделочными материалами, металлопрокатными изделиями и электроприборами.

Исследование проводилось с помощью основных методов финансового анализа: горизонтальный анализ, вертикальный анализ, трендовый анализ, анализ коэффициентов и факторный анализ.

Стойкое финансовое положение предприятия формируется в процессе всей его производственно - хозяйственной деятельности. Поэтому оценка финансового состояния предприятия осуществляется расчет основных показателей или систему показателей, таких как: оценка имущественного состояния предприятия, прибыльности, ликвидности и платежеспособности, деловой активности, финансовой устойчивости и рентабельности.

В результате проведенного анализа деятельности ООО «СТ-Строй» за 2004-2005 года было выявлено, что в целом, деятельность ООО «СТ-Строй» за 2005-2006 года была оценена положительно, поскольку имелась прибыль, а доходность организации увеличилась к концу 2006 года. Положительным моментом в деятельности организации является и рост оборачиваемости материальных средств (запасов), что свидетельствует о повышении эффективности их использования.

Факторный анализ влияния на прибыль от продаж установил, что наибольшее влияние оказало изменение объема продаж, а также увеличение цен на продукцию. Положительным фактом, свидетельствующим о росте финансовой устойчивости, является рост точки безубыточности и, соответственно, запаса финансовой прочности.

Однако, как показало исследование, активы предприятия недостаточно ликвидны. Коэффициент финансирования определил, что на конец периода 96% деятельности финансируется за счет заемных средств. Таким образом, определилась значительная финансовая зависимость от заемных источников, что характеризует низкую финансовую устойчивость. Т.е. в течение исследуемого периода не соблюдается условие финансовой устойчивости и существует зависимость от кредиторов. Тем не менее, при значениях коэффициента текущей ликвидности выше 1 (в 2005 г. составил 1.03, в 2006 – 1.04) можно считать, что структура баланса является удовлетворительной. Значения коэффициента восстановления платежеспособности показали, что организация в принципе платежеспособна, т.е. ООО «СТ-Строй» способно рассчитываться по своим обязательствам.

Также в ходе исследования были выявлены такие недостатки как: сокращение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, что связано с ростом стоимости дебиторской и кредиторской задолженности; 24% функционирующего капитала обездвижены в производственных запасах.

На основании полученных результатов проведенного исследования предприятием были выбраны следующие пути оптимизации финансового состояния:

- Применение системы факторингового обслуживания банком. Экономический эффект от этой услуги банка ООО «СТ-Строй» оценило следующим образом: экономия оборотных средств с применением факторингового обслуживания составит примерно 8,2 млн. руб. при имеющихся расходах на данную банковскую услугу в сумме 5,76 млн. руб.

- В целях более эффективного управления кредитной политикой в части управления дебиторской задолженностью было предложено сокращение сроков предоставления товарного кредита покупателям.

В части управления имуществом и капиталом ООО «СТ-Строй» было предложено:

- Повышение стоимости собственных средств в структуре баланса за счет роста нераспределенной прибыли, который возможен в результате оптимизации себестоимости реализуемой продукции, как основного вида расходов организации.

- Снижение затоваренности запасов за счет сокращения обездвиженных материально-производственных запасов;

- Повышение контроля за формированием и эффективным использованием дебиторской задолженности, в том числе за счет использования факторингового обслуживания одним из банков г. Барнаула.

## ВЫБОР И РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

Нищета И.А. – студент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Термин "стратегия" (от греч. stratis - войско + ago - веду или strategos - искусство генерала) взят из военного лексикона, где он обозначает планирование и проведение в жизнь политики страны или военно-политического союза государств с использованием всех доступных средств.

Стратегия представляет собой совокупность действий, необходимых для достижения поставленных целей путем рационального использования ресурсов экономической системы.

Выделяются следующие базовые стратегии развития предприятия: концентрированный рост, интегрированный рост, диверсификация, целенаправленные сокращения:

1) Стратегии концентрированного роста - сюда попадают те стратегии, которые связаны с изменением продукта и (или) рынка. В случае следования этим стратегиям фирма пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли. Что касается рынка, то фирма ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый рынок.

Конкретными типами стратегий этой группы являются следующие:

- стратегия усиления позиции на рынке;
- стратегия развития рынка;
- стратегия развития продукта.

2) Стратегии интегрированного роста — это такие стратегии бизнеса, которые связаны с расширением фирмы путем добавления новых структур. Фирма может осуществлять интегрированный рост, как путем приобретения собственности, так и путем расширения изнутри. При этом в обоих случаях происходит изменение положения фирмы внутри отрасли.

Выделяются два основных типа стратегий интегрированного роста:

- стратегия обратной вертикальной интеграции;
- стратегия предшествующей вертикальной интеграции.

3) Стратегии диверсифицированного роста - эти стратегии реализуются в том случае, когда фирма не может развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли.

Основными стратегиями диверсифицированного роста являются:

- стратегия концентрической (центрированной) диверсификации;
- стратегия горизонтальной диверсификации;
- стратегия конгломеративной диверсификации.

4) Стратегии сокращения (последнего средства) реализуются тогда, когда фирма нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике. В этих случаях фирмы прибегают к использованию стратегий целенаправленного и спланированного сокращения производства.

Их разновидностями являются следующие:

- стратегия сиюминутного успеха ("сбора урожая");

- стратегия отделения (отсечения лишнего; сокращения);
- стратегия сокращения расходов;
- стратегия ликвидации.

Часто в литературе встречается стратегия ограниченного роста. Этой стратегии придерживается большинство компаний. Для нее характерно установление целей от достигнутого, скорректированных с учетом инфляции. Стратегия ограниченного роста применяется в зрелых отраслях промышленности со статичной технологией, когда организация в основном удовлетворена своим положением. Организации выбирают эту стратегию потому, что это самый легкий, наиболее удобный и наименее рискованный способ действия.

Стратегия сочетания (комбинированная) представляет собой любое сочетание рассмотренных выше стратегий. Данной стратегии придерживаются, как правило, крупные организации, функционирующие в нескольких отраслях.

Определение подходящей для предприятия стратегии включает четыре стадии:

1. осведомленность – понимание стратегической ситуации;
2. формулирование стратегии – разработку подходящих стратегий;
3. реализация стратегии – претворение в действительность выбранных стратегий;
4. контроль и совершенствование стратегии – обзор результатов и выводы для последующего совершенствования стратегии.

Так, в традиционных отраслях при разработке стратегии может использоваться традиционный набор классических методов: SWOT, PEST, отраслевой и конкурентный анализы, портфельные матрицы (GE, McKinsey, Хофера-Шендлера, ADL LC, BKG и др.), анализ пяти сил Портера, анализ ключевых факторов успеха и конкурентоспособности, Balanced Scorecard.

На стратегический выбор, осуществляемый руководителем, влияют разнообразные факторы:

1. Риск - является фактором жизни компании, но высокая степень риска может разрушить компанию.
2. Знание прошлых стратегий - часто сознательно или подсознательно руководство находится под воздействием прошлых стратегических альтернатив, выбранных фирмой.
3. Реакция на владельцев - часто владельцы акций ограничивают гибкость руководство при выборе конкретной стратегической альтернативы.
4. Фактор времени - при принятии решения может способствовать успеху или неудачи организации. Реализация даже хорошей идеи в неудачный момент может привести к развалу организации.

Результаты этого анализа приводят к выработке альтернативных стратегий работы предприятия и принятию решения, по какому из путей руководство организации должно направить свою деятельность для получения наибольшего успеха.

Серьезным тестом хорошей стратегии является степень, в которой стратегия предприятия:

- улучшает возможности предприятия успешно конкурировать на рынке;
- увеличивает возможность фирмы добиваться конкурентных преимуществ;
- позволяет получать сверхприбыль.

Оценка стратегии проводится путем сравнения результатов работы с целями.

Процесс оценки используется в качестве механизма обратной связи для коррекции стратегии. Чтобы быть эффективной, оценка должна проводиться системно и непрерывно. Надлежащим образом разработанный процесс должен охватить все уровни - сверху вниз. После выбора стратегии и разработки последующего плана, руководство должно провести тщательную проверку структуры организации, чтобы выяснить, способствует ли она достижению. Эффективная стратегия создает стабильное конкурентное преимущество, повышает интенсивность деятельности предприятия. Стратегия – это сложное и потенциально мощное оружие, с помощью которого современное предприятие может

противостоять меняющимся условиям, позволяет не только выжить в конкурентной борьбе, но и усилить свои конкурентные позиции на рынке.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОАО «КУЛУНДИНСКИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ СЕТИ»

Никитенко С.Н. – студент, Рязанова В.С. – к.х.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Важность выбранной темы исследования заключается в том, что в настоящее время кадры решают все, то есть кадровый потенциал – основа любой организации, предприятия, фирмы.

Самой важной проблемой в анализируемой организации является неудовлетворительное управление персоналом.

В работе решались следующие задачи: изучить отечественный и зарубежный опыт в области управления персоналом; рассмотреть сущность и необходимость управления персоналом, классификацию методов и общие тенденции развития системы управления персоналом; проанализировать и выявить недостатки организации управления персоналом на предприятии.

Были изучены: кадровый потенциал, организационная структура, организация обучения персонала, условия труда, в том числе организация общественного питания.

При исследовании выявилось, что на предприятии с каждым годом происходит постоянный отток рабочей силы, что вызвано сокращением сферы деятельности предприятия; организационная структура на предприятии не удовлетворяет современным требованиям; условия труда на предприятии удовлетворительны в области техники безопасности, санитарно-гигиенических условий, мотивация труда удовлетворительная, но не устраивает работников предприятия организация общественного питания.

В ходе изучения этой проблемы пришли к выводу, что нужно: увеличить рынок сбыта для сохранения кадров или расширить сферу деятельности; увеличить размер фонда оплаты труда для увеличения мотивации труда работников и повышения качества выполняемых работ, изменить организационную структуру – добавить новую службу управления персоналом, создать ее на базе имеющихся служб: отдела кадров, отдела техники безопасности; открыть столовую, которая будет находиться на балансе ОАО «Кулундинские электрические сети» и приносить дополнительный доход.

## ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Балахнина Я.П. – студент, Кузьмина Н.Н. – ст. преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Одна из важнейших предпосылок экономического возрождения России – стабилизация и рост производства во всех отраслях, на каждом отдельно взятом предприятии. Однако, в отличие от планово-административной в условиях рыночной экономики нужен рост не любого производства и любой ценой, а только конкурентоспособного. Сегодня в России проблема конкурентоспособности и участие в ее решении государства стоит очень остро.

Заинтересованность предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений хозяйствующего субъекта. Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности объекта, т.е. его выживания в «суровых условиях действительности» и его последующего эффективного развития.

Современная экономическая наука не дает как единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», так и единого общепринятого подхода к

методам ее оценки и формирования. В общем случае под конкурентоспособностью фирмы принято понимать ее способность конкурировать на рынках товаров и услуг.

Конкурентоспособность предприятия – это концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей субъекта рыночных отношений, которые реализуются в товарах и услугах успешно (или безуспешно) противостоящим конкурирующим аналогам, как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Факторы конкурентоспособности предприятия классифицируют на следующие группы: структурные, ресурсные, технические, управленческие, рыночные, факторы эффективности функционирования организации.

Конкурентные преимущества – это следствие реализации элементов конкурентоспособности. Под конкурентными преимуществами субъектов предпринимательского бизнеса следует понимать их более высокие достижения в избранных направлениях предпринимательской деятельности по сравнению с достижениями соперников, признаваемые внешним окружением данного субъекта бизнеса.

Оценка конкурентоспособности предприятия и его конкурентных преимуществ интересна и полезна производителю товаров (услуг) для того, чтобы определить стратегию и тактику для достижения лучших результатов.

Специфические принципы оценки конкурентоспособности конкретных объектов формулируются в каждом конкретном случае исходя из сложности, особенностей и важности объекта. Конкурентоспособность предприятия рекомендуется оценивать на основе показателей конкурентоспособности товаров (услуг) с учетом значимости рынков, на которых они были реализованы, и рентабельности организации. Для оценки конкурентоспособности сложных объектов массового производства или дорогих и уникальных объектов следует применять научные подходы, принципы и методы. Конкурентоспособность простых и недорогих объектов целесообразно определять на основе экспертной оценки или пробных продаж нового товара (услуги).

В общем, этапы оценки конкурентоспособности предприятия выглядят следующим образом:

- 1) изучение проблемы;
- 2) изучение нормативно-методических документов по оценке и другим смежным вопросам;
- 3) изучение внешней среды и внутренней структуры организации;
- 4) изучения конъюнктуры и параметров рынка;
- 5) сбор исходной информации для оценки конкурентоспособности предприятия;
- 6) приведения информации в сопоставимый вид по восьми факторам;
- 7) разработка технологии оценки;
- 8) анализ информации по факторам конкурентоспособности предприятия;
- 9) оценка конкурентоспособности организации;
- 10) разработка предложений по формированию программы повышения конкурентоспособности организации.

Результаты оценки конкурентоспособности организации используются для выработки вывода о ней, а также для выбора путей оптимального повышения конкурентоспособности продукции (услуг) для решения рыночных задач.

Быстрые изменения внешней среды отечественных предприятий стимулируют появление новых методов, систем и подходов к управлению конкурентоспособностью и ее оценке. Наиболее распространенными являются методы оценки возможностей конкурентов посредством специальных экспертных исследований и косвенных расчетов на основе известных данных. Широко используется на практике для анализа конкурентов и «метод отражения», заключающийся в выявлении информации об интересующей фирме у клиентов или посредников данной фирмы. Исследование конкурентов должно быть направлено на те

же сферы, которые были предметом анализа потенциала собственного предприятия. Это может обеспечить сравнимость результатов.

Создание универсальной методики оценки конкурентоспособности, применимой для любых фирм, вероятно, представляет собой невыполнимую задачу. Фирмы характеризуются разными сферами деятельности, различиями в производстве и сбыте, разными продуктами, имеющими несравнимые параметры. Речь, скорее, может идти только о неких общих методических подходах, которые в различных случаях могут воплощаться во множество конкретных методик оценки конкурентоспособности предприятия.

## СТРАХ И ТВОРЧЕСТВО В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Юшкова Е.М. – студент, Горлова Н.Н. – к.т.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Давно не новость, что управление производством является одним из важнейших факторов эффективности деятельности организации. Но вот каким это управление должно быть и как оно влияет на тех, кто его осуществляет?

Конечно, есть определенные рекомендации по тому, какой тип управления выбрать в той или иной ситуации. Но нужно понимать, что в силу своего характера, воспитания и образа жизни, каждый человек при этом выберет только то, что ему близко, что он воспринимает, и может реализовать. Даже обладая прекрасным образованием, будучи хорошо осведомленным о новейших достижениях в области управления, человек не сможет управлять идеально.

Нужно понять, что движет человеком, в том числе и руководителем? По прочтению множества литературы, описания жизни и работы видных руководителей мировых компаний, приходится прийти к выводу, что главная сдерживающая сила – это страх, она же и одна из сильнейших движущих сил. Но все же лучшая и приоритетная движущая сила – это творческое вдохновение, желание созидать. Еще Н. Макиавелли говорил, что государем руководит или страх, или любовь. Для руководителя любовь мы можем назвать творчеством.

Страх – это отрицательная эмоция в ситуации реальной или воображаемой опасности. Это чувство одно из первородных, одно из самых сильных в человеке. Оно имеет двухстороннее действие. В первую очередь оно заставляет задуматься о предстоящем действии, оценить его последствия. Оно останавливает и ограничивает нашу деятельность. Это разумное начало человека, которое иногда не позволяет двигаться вперед. Но есть и другое воздействие – стимулирование деятельности. Иногда страх подгоняет человека, заставляет его делать то, что ему, возможно, не хотелось бы.

Но страх, при всех своих возможностях, имеет много минусов: вред нервной системе человека, ограниченность при поиске решений, но главное, это низкая управляемость. Воздействие страха практически невозможно рационально направить, особенно если он подсознательный. Поэтому управлять, принимать решения, основываясь на страхе, в большинстве случаев неэффективно.

У человека есть множество потребностей, угроза неудовлетворенности какой-либо из них порождает страх, и чем более важна эта потребность для человека, тем более сильно чувство страха. Для руководителя очень важно осознавать свои страхи и их последствия, потому что от этого зависит деятельность компании и его статус в ней. Рассмотрим наиболее типичные виды страхов руководителей высшего звена и их последствия:

1. Страх перед финансовыми потерями. Этот страх заставляет тщательно анализировать экономическую деятельность, заниматься стратегическим и оперативным управлением, останавливает непродуманные вложения капитала, оценивает риски, не поддерживает инновационные проекты, заставляет реализовывать творческий потенциал и искать новые пути решения в кризисных ситуациях.

2. Страх потери независимости. Такой страх заставляет управленца искать поддержки у подчиненных, принимать на себя ответственность за решения, находить наилучшие пути решения поставленных задач, прислушиваться к новым идеям.

3. Страх потери статуса. Это один из самых сложных страхов, так как признаться в нем большинству руководителей очень сложно. Проявление этого страха может быть разным:

- поиск поддержки подчиненных, излишняя демократичность;
- поиск поддержки у начальника для усиления своего статуса в глазах подчиненных;
- усиление авторитарных наклонностей в руководстве, желание показать «кто в доме хозяин», может совмещаться с заискиванием перед руководством;
- создание напряженной обстановки в отношении позиция «абсолютной правоты» при хороших отношениях с персоналом в надежде, что его поддержат.
- демонстративное ухудшение отношений как с персоналом, так и с руководством, в надежде, что это организация оценит его необходимость и не отпустит.

Эти страхи могут как тормозить, так и стимулировать работу руководителя. Какой-либо из них почти всегда присутствует в деятельности управленца. Но чем слабее действие, чем меньше возможность потери капитала, независимости или статуса, тем больше есть возможностей для инновационных изменений, для реализации творческого потенциала, для улучшения эффективности деятельности.

Творчество – это созидательная сила, деятельность, порождающая нечто качественно новое и отличающееся неповторимостью, общественно-исторической уникальностью. Главное её достоинство – это рациональная управляемость, возможность подготовки, отсутствие механизма торможения. Конечно, творчество тоже во многом базируется на подсознательной деятельности головного мозга, в зависимости от внешних условий, но оно помогает человеку самостоятельно, осознанно, по собственной воле идти вперед, при этом оно не останавливает и не анализирует последствий.

Для руководителя очень важно осознавать необходимость совершенствования организации, при этом лучше всего изменяться не под давлением создавшихся условий, а опережая их, воздействуя на них. Поэтому руководителю необходимо всяческими мерами стимулировать творческую деятельность персонала, поддерживать её, прислушиваться к идеям, анализировать их и делать соответствующие выводы.

Таким образом, мы приходим к выводу, что для осуществления успешной управленческой деятельности необходимо уметь управлять страхами и минимизировать их отрицательное воздействие, а также учиться стимулировать творческую деятельность и направлять её в необходимое русло.

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОАО «КЛЮЧЕВСКОЙ ЭЛЕВАТОР»

Шаповалов А.Н. – студент, Рязанова В.С. – к.х.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Вопрос об эффективности инвестиционной деятельности на сегодняшний день является весьма актуальным, так как в той или иной степени она присуща любому предприятию. При большом наборе видов инвестиций предприятие постоянно сталкивается с задачей выбора инвестиционного решения. Принятие инвестиционного решения невозможно без учета следующих факторов: вид инвестиции, стоимость инвестиционного проекта, множественность доступных проектов, ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования, риск, связанный с принятием того или иного решения и другие.

ОАО «Ключевской элеватор», привлекая средства для инвестиций и вкладывая свои средства, увеличивает свой оборотный капитал, что позволит ему в конечном итоге повысить конкурентоспособность своей продукции и тем самым завоевать большую долю рынка. Повышая конкурентоспособность продукции, предприятие может завоевать также и

иностранные рынки, что позволит ему за счет выручки валютных ресурсов приобретать различные передовые технологии и оборудование за рубежом.

Следует отметить, что инвестиционная привлекательность гарантируется надежностью финансового состояния и имеет с ним много общего. В результате этого несложно установить взаимосвязь между инвестиционной привлекательностью предприятия и его финансовым состоянием.

Анализ финансовых показателей.

На предприятие за рассматриваемый период, финансовые показатели такие как: среднемесячная выручка; платежеспособность; показатели эффективности использования оборотного капитала; показатель инвестиционной активности. Все эти показатели свидетельствуют о повышении инвестиционной привлекательности.

## ЛОГИСТИКА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Коровина Е.В. – студент, Калинкина А.Н. – ст.преподаватель

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Логистика – наука о планировании, управлении, контроле и регулировании движения материальных и информационных потоков в пространстве и во времени от их первичного источника до конечного потребителя.

Проблемы логистики уже более 25 лет в нарастающих масштабах привлекают внимание ученых, специалистов, руководителей фирм, предприятий и корпораций развитых стран мира. Этот острый интерес проявляется в научном и практическом планах. Проникновение логистики в сферу экономики в существенной степени обязано компьютеризации управления. В действительности мы имеем дело с быстро развивающейся инфраструктурой в сфере экономики и организации производства и с новым научным направлением. Эта инфраструктура основывается на современных достижениях науки и техники. В России имеются некоторые удачные примеры логистических систем, хотя в своей повседневной практике мы не относим их к области логистики.

На основе логистических подходов экономические методы должны получить воплощение в практике производственных структур – у изготовителей и производственных потребителей, а также в системе коммерческо-посреднических организаций и предприятий. С помощью этих методов обеспечивается экономическая заинтересованность хозяйствующих субъектов в повышении эффективности конечных результатов хозяйственной деятельности за счет экономии и прибыли от логистических операций и услуг.

Широкое применение логистики в практике хозяйственной деятельности объясняется необходимостью сокращения временных интервалов между приобретением сырья и поставкой товаров конечному потребителю. Логистика позволяет минимизировать товарные запасы, а в ряде случаев вообще отказаться от их использования, позволяет существенно сократить время доставки товаров, ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса.

Деятельность в области логистики многогранна. Она включает управление транспортом, складским хозяйством, запасами, кадрами, организацию информационных систем, коммерческую деятельность и многое другое. Принципиальная новизна логистического подхода – органическая взаимосвязь, интеграция вышперечисленных областей в единую материалопроводящую систему.

В условиях перехода к рыночным отношениям единые системы нормативов совершенствования материально-технической базы теряют свое прежнее значение. Каждый субъект хозяйствования самостоятельно оценивает конкретную ситуацию и принимает решения. Как свидетельствует мировой опыт, лидерство в конкурентной борьбе приобретает сегодня тот, кто компетентен в области логистики, владеет ее методами. Наиболее важно

сейчас правильно и быстро производить распределение материальных потоков между поставщиками и потребителями.

В настоящее время логистика рассматривается как направление хозяйственной деятельности, заключающееся в управлении материалопотоками в сферах производства и обращения, а также как междисциплинарное научное направление, непосредственно связанное с поиском новых возможностей повышения эффективности материальных потоков.

Чаще всего в зарубежной литературе понятие логистики трактуется как процесс управления движением и хранением сырья, частей, компонентов и готовой продукции в хозяйственном обороте с момента уплаты денег поставщикам до момента получения денег за доставку готовой продукции потребителю (принцип уплаты –получения денег).

Главная цель логистики определяется как нужная продукция в нужном месте в нужное время при нужных затратах и в нужном состоянии.

Логистика, прежде всего, включает организацию и осуществление товаропередвижения в сфере обращения. К логистической деятельности правомерно относить следующие функции: формирование хозяйственных связей; определение потребности в перевозках продукции, их объемах и направлениях, последовательности и звенности передвижения продукции через места складирования; координацию оперативного управления поставками и перевозками; формирование и регулирование запасов продукции; развитие, размещение и организацию складского хозяйства; выполнение операций, непосредственно предшествующих и завершающих перевозку продукции.

Возникли новые условия для развития системы их взаимодействия в связи с формированием многообразных новых организационных структур: хозяйственных ассоциаций, консорциумов, союзов, в том числе межотраслевого характера. В составе этих формирований, например, региональных ассоциаций, коммерческо-посреднические и транспортные предприятия могут решать большинство оперативных вопросов, постоянно возникающих в процессе планирования, организации и осуществления перевозок. Причем принятие необходимых для этого мер не требует уже согласования с ведомственными органами управления. Однако с развитием прямых хозяйственных связей повышается роль регулирования материалопотоков на уровне государственного управления.

Актуальность развития функций логистического управления товародвижением многократно возросла в условиях рынка. Это вызвано рядом причин и, прежде всего, динамичным увеличением горизонтальных хозяйственных связей между предприятиями и организациями сопряженных отраслей, в том числе производственной инфраструктуры. На современном этапе возросли возможности для радикального улучшения взаимодействия предприятий с коммерческо-посредническими структурами в сфере обращения средств производства и транспортными организациями на основе расширения хозяйственной свободы и инициативы.

Проходя через производственные, транспортные и другие звенья цепи от начального источника к конечному потребителю, материальный поток, подобно снежному кому, увеличивается, причем увеличивается в стоимости. Исследования, которые проводились в Великобритании, показали, что более 70% стоимости продукта, прошедшего весь путь и попавшего уже к конечному потребителю, «составляют расходы, связанные с хранением, транспортировкой, упаковкой и другими операциями, обеспечивающими продвижение материального потока».

В сферах производства и обращения применение логистики позволяет:

- снизить запасы на всем пути движения материального потока;
- сократить время прохождения товаров по логистической цепи;
- снизить транспортные расходы;
- сократить затраты ручного труда и расходы на операции с грузом.

По данным Европейской промышленной ассоциации и промышленной ассоциации США, которые указывают на то, что «сквозной мониторинг материального потока

обеспечивает сокращение материальных запасов на 30-70%. Сокращение запасов происходит за счет согласованности действий участников логистических процессов, повышения надежности поставок, рациональности распределения запасов.

## АНАЛИЗ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «БАРНАУЛЬСКИЙ ЗАВОД АСБЕСТОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ»)

Боровик Н.А. – студент, Кобелева В.Г. – к.п.н., доцент  
Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Организационная структура управления (ОСУ) – упорядоченная совокупность устойчиво взаимосвязанных элементов, обеспечивающих функционирование и развитие организации в целом.

Решение вопроса о виде структуры управления, ее построении или модификации — это процесс адаптации структуры к внешним условиям (требованиям потребителя и рынка, общества, государственных органов и т.д.) и внутренним факторам развития организации (ее ресурсам, технологии, организации производства и труда, процессам принятия управленческих решений и т.п.).

В условиях нарастающей конкуренции и глобализации рынков устойчивое развитие предприятия зависит от его способности трансформироваться структурно и функционально. Организационные структуры управления претерпевают радикальные изменения, связанные с необходимостью глубокой и своевременной адаптации к динамично развивающейся рыночной среде.

Типичные проблемы организаций:

- 1) Работа структурных единиц «на себя», а не только на корпоративные цели.
- 2) Собственный микромир структурных единиц не соответствует макромиру или тенденциям его развития.
- 3) Взаимодействие между подразделениями затруднено, плоха проводимость каналов связей.
- 4) Ограничение корпоративного влияния на структурные единицы, как горизонтального, так и вертикального.
- 5) Монополия и монополия внутренних партнёров.

Причины проблем:

- 1) Системная: при принудительном разделении целого на части что-то всегда искажается, что-то рвётся; особенно плохо, когда режут неразрывное и не восстанавливают комиссуры.
- 2) Психологическая: предприятию присуще формирование собственной уникальной системы сильных иерархических уровней. При этом игнорирование внутренних факторов и характеристик вызывает серьёзные проблемы деятельности структурных единиц.
- 3) Синергетическая: довольно быстро самоорганизуются устойчивые динамические состояния структурной единицы, которые трудно специально изменить, но достаточно легко нечаянно разрушить.

Последствия:

- 1) Большие прямые затраты обеспечивающих подразделений.
- 2) Большие затраты на взаимодействие и координацию, на объединение структурных единиц в единое целое.
- 3) Сложное и неэффективное регулирование структурных единиц, искажение управленческих функций и полномочий.
- 4) Потеря элементами организационной структуры рыночных ориентиров и целей.
- 5) Интриги, «перетягивание одеяла полномочий», оргструктурные кризисы.
- 6) Снижение эффективности деятельности всей компании.

Именно этими причинами обуславливается необходимость реорганизации системы управления с целью повышения эффективности работы всей организации. При этом главными показателями улучшения являются сокращение затрат, рост прибыли, улучшение обслуживания клиентов, более гибкий стиль управления, ускорение технического развития, кооперация в принятии и реализации управленческих решений и т.д.

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ЗАПАДНОЕ»

Гетта Ю.Н. – студент, Рязанова В.С. – к.х.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Анализ эффективности системы оплаты труда на предприятии на сегодняшний день является весьма актуальным, так как в той или иной степени анализ предоставляет возможности для улучшения экономической деятельности развивающегося предприятия по производству молочно-мясной продукции животноводство и выращиванию зерновых культур.

ООО «Западное» специализируется на производстве молока, выращивании зерновых культур для собственного использования и производстве крупного рогатого скота.

Анализ финансовых показателей позволил сформулировать следующее.

На предприятии за рассматриваемый период финансовые показатели, такие как: среднемесячная выручка; платежеспособность; ликвидность, рентабельность, показатели эффективности использования оборотного капитала; показатель инвестиционной активности свидетельствуют о достаточной устойчивости финансового положения предприятия.

На предприятии хорошо разработаны системы оплаты труда в животноводстве, в молочном животноводстве, в растениеводстве, особенности оплаты труда трактористов-машинистов, оплата труда рабочих, занятых на уборке урожая, системы премирования.

Тарифная система оплаты труда, использованная на предприятии, по нашему мнению, недостаточно мотивирует повышение квалификации работниками предприятия, рекомендуется разработать новую тарифную сетку для повышения эффективности использования кадрового потенциала предприятия.

Систем премирования работников предприятия также нуждается в доработке и конкретизации ее отдельных положений.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КРЕДИТНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КООПЕРАТИВА И МЕХАНИЗМ ЕГО ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ КПКГ «ГОРОДСКОЙ»)

Белоусова С.А. – студент, Кравченко Р.В.- ст. преподаватель

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Финансовый анализ представляет собой оценку финансово-хозяйственной деятельности фирмы в прошлом, настоящем и предполагаемом будущем. Его цель - определить состояние финансового здоровья фирмы, выявить слабые места, потенциальные источники возникновения проблем при дальнейшей ее работе и обнаружить сильные стороны, на которые фирма может сделать ставку. Данный анализ состоит из нескольких этапов и методов, которые наилучшим образом используются взаимосвязано и имеют отличительные особенности, в зависимости от организационно правовой формы предприятия.

Исходной базой финансового анализа являются данные бухгалтерского учета и отчетности, аналитический просмотр которых должен восстановить все аспекты хозяйственной деятельности и совершенных операций в их естественной форме, т.е. в форме движения капиталов.

Перед тем как приступить к обработке бухгалтерской отчетности и фундаментальному анализу содержащейся в отчетности информации, аналитик должен серьезно изучить методику расчета отдельных статей.

Если финансовый аналитик выводит расчетные показатели, не обладая глубоким знанием проблематики, просто «по инструкции», основываясь на приведенных в бухгалтерских отчетах цифрах и не пытаясь понять, что за этими цифрами скрывается, то такой поверхностный подход может привести к неправильной оценке, ошибочным заключениям и, возможно, к принятию неверных решений. Каждый аналитик должен иметь это в виду и сделать все для того, чтобы избежать ошибочных выводов, сделанных в результате переоценки и недооценки определенных данных.

В работе рассматриваются отличительные особенности кредитных потребительских кооперативов от других организационно правовых форм, что дает возможность определиться с выбором аналитических способов оценки финансового состояния КПК. Рассматриваются основные факторы, влияющие на анализ финансовых показателей деятельности КПК.

Важное место в системе комплексного анализа занимает оценка хозяйственной деятельности, представляющая собой обобщающий вывод о результатах деятельности КПК на основе качественного и количественного анализа всех процессов деятельности, отражаемых системой показателей. Все показатели финансового анализа разделены на пять групп, каждая соответствует одному из важнейших аспектов деятельности кооператива. Все показатели рассчитываются на основании финансовых, бухгалтерских и аналитических отчетов.

1-я группа: Показатели доходности: чистая доходность на активы; уровень самокупаемости;

2-я группа: Показатели эффективности и затратности: общая затратность; активов; общая доходность активов; затратность займов; доходность портфеля займов; расходы на 1 пайщика; доходы на 1 пайщика; число пайщиков, приходящихся на одного сотрудника;

3-я группа: Показатели безопасности финансовой структуры активов КПК: уровень ликвидности; доля займов в активах; доля сбережений в активах; соотношение продуктивных активов и платных обязательств; уровень резервирования; уровень капитализации;

4-я группа: Показатели качества портфеля займов: уровень невозврата; уровень защиты портфеля;

5-я группа: Показатели деятельности и роста: численность пайщиков; прирост численности пайщиков; сбережения; прирост сбережений; количество сбережений; сбережения на одного вкладчика; займы; прирост займов; количество займов; заем на одного заемщика; активы; прирост активов

Проведен анализ финансового состояния кредитного потребительского кооператива граждан «Городской», рассмотрены и проанализированы показатели доходности и жизнеспособности, эффективности и затратности, безопасности финансовой структуры, качества портфеля, деятельности и роста.

Представлен механизм эффективного управления финансовой политикой в кредитном потребительском кооперативе, который включает: политику управления ликвидностью, политику управления займами, политику управления процентными ставками, политику распределения доходов кооператива, финансовый мониторинг и финансовое планирование.

Анализ финансового состояния КПК представляет конструкцию для оценки КПК, согласно признанным методам анализа и в условиях индикаторов жизнеспособности, эффективности, качества портфеля, роста и рентабельности. Принципы надежного управления финансами, раскрывают управленческую политику в обеспечении ликвидности, выдаче займов и приеме сбережений, определении процентных ставок, а так же политику по распределению доходов КПК, о значимости внутреннего контроля и качества предоставляемой информации. Финансовый рост и планирование в КПК, определяет роль и цели финансового планирования на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный период

и предлагает методологию, позволяющую производить финансовые прогнозы, основанные на predetermined assumptions. Наибольшая привлекательность финансового планирования и информационной обратной связи состоит в возможности членов КПК, персонала и Правления кооператива работать вместе, с большей эффективностью, достигая общие цели

Управление финансами нужно для обеспечения более эффективного использования финансовых ресурсов путем оптимального сочетания безопасности и прибыльности. Успех зависит от качества управления, а также финансовой дисциплины и точности управляющих.

Цель анализа финансовых показателей – обеспечить ответственных лиц информацией о состоянии КПК, а также способствовать подробному исследованию финансовых отчетов для быстрого принятия корректирующих мер. Таким образом, анализ финансовых показателей должен проводиться ежемесячно.

## ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ И ТОВАРНО-МАТЕРИАЛЬНЫМИ ЦЕННОСТЯМИ НА ТОРГОВОМ ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО “ДОМОВОЙ”)

Коробкин А.В. – студент, Рязанова В.С. – к.х.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Актуальность темы оптимизация управления запасами, заключается в том, что эффективное управление материальными ценностями в современных условиях рынка - необходимое условие повышения эффективности бизнеса, создания, развития и реализации конкурентных преимуществ предприятия.

В ходе выполнения работы исследовалось управление запасами на предприятии с помощью современных логистических методов.

После ознакомления с хозяйственной деятельностью ООО “Домовой” было отмечено: существующая система управления запасами не способствует оптимальным уровням запасов. В условиях данной системы распределения, осуществляемой руководством, эта система не позволяет получить максимальную прибыль.

Одной из важнейших задач материально-технического снабжения является своевременность обеспечения необходимыми материальными ресурсами, это подразумевает поставку всех необходимых материальных ресурсов непосредственно к местам потребления в установленные сроки и необходимого качества.

Для оптимизации управления запасами на ООО “Домовой” необходимо: склад закрытого типа полностью использовать для хранения легкопортящихся материалов из дерева, которые пользуются наибольшим спросом, а для материалов из камня, применяемых в уличных работах, не требующих особых условий хранения, построить открытую площадку для хранения. Предприятию следует провести мониторинг запасов с целью их оптимизации. Составить список товарных запасов неэффективно используемых в течение года и исключить их длительное хранение на складе, путём заключения договоров поставки по требованию.

## СИМПТОМЫ, ФАКТОРЫ И ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Хохлова О.Н. – студент, Берлова Т.М. – к.х.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Причины возникновения кризисов в организации могут быть различными. Но очень важно распознавать симптомы кризисного развития, чтобы своевременно использовать программы антикризисного управления. Необходимо различать факторы, симптомы и причины кризиса.

Симптомы проявляются в показателях и, что очень важно, в тенденциях их изменения, отражающих функционирование и развитие организации. Так, анализ показателей

фондоотдачи, производительности, эффективности, энерговооруженности может выявить предрасположенность производственной организации к наступлению кризиса. Большую роль играет анализ финансово-экономических и социально-экономических показателей.

Но что может быть симптомом кризиса? Симптом кризиса – это и состояние показателя, и тенденции его изменения. При этом показатели могут оцениваться как по отношению к установленной для них нормативной величине (допуски изменений), так и по отношению друг к другу.

Симптомом кризисного развития могут быть либо несоответствие показателей закономерным соотношениям, либо временные параметры. Например, темп роста производительности труда должен опережать темп роста заработной платы. Если этого не происходит, то опасность кризиса увеличивается.

Симптомы не всегда отражают причины кризиса. Потому необходимо различать симптомы и причины, чтобы уметь по симптомам находить истинные причины кризиса и учитывать возможность ложных симптомов.

Симптом – это первоначальное, внешнее проявление кризисных явлений, которые не всегда характеризуют истинные причины кризиса, но по которым эти причины можно установить. Оценивать кризисы следует не только по его симптомам, но и по причинам и реальным факторам.

Фактор кризиса – это событие, или зафиксированное состояние, или установленная тенденция, свидетельствующие о наступлении кризиса.

Причина кризиса – это события или влияния, вследствие которых появляются факторы кризиса.

В организации факторами кризиса могут быть снижение качества продукции, нарушение технологической дисциплины, старение технических средств, большая задолженность по кредитам. Причинами могут быть финансово-экономические просчеты, общее положение экономики, низкая квалификация персонала, недостатки системы мотивирования. Симптомы кризиса – появление первых признаков отрицательных тенденций, устойчивость этих тенденций, деловые конфликты, нарастание финансовых проблем и другие

## ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ КРИЗИСА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Алейникова О.В. – студент, Тузовская С.А. - к.т.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

СПК колхоз «Прогресс» Михайловского района Алтайского края организован в 1960 г. Центральная усадьба хозяйства находится в с. Бастан, что в 25 км. от районного центра. Природно-климатические условия позволяют хозяйству заниматься в полеводстве производством зерна, подсолнечника, а в животноводстве - скотоводством в сочетании в оптимальных пропорциях с овцеводством на базе более интенсивного возделывания кормовых культур. Основной отраслью растениеводства в хозяйстве является полеводство. Производство зерна занимает видное место и, прежде всего производство яровой пшеницы. Из технических культур в хозяйстве возделывается подсолнечник. Главной отраслью животноводства является скотоводство. Второй отраслью животноводства является овцеводство.

Для прогноза несостоятельности предприятия СПК колхоз «Прогресс» используем рейтинговую методику Г. В. Савицкой и методику Бивера.

Оценка деятельности СПК колхоз «Прогресс» по методике Г. В. Савицкой приведена в табл.1.

Таблица 1 - Оценка финансовой устойчивости предприятия СПК колхоз «Прогресс»

№ показателя	2003		2004		2005		2006	
	Фактически и уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов	Фактический уровень показателя	Количество баллов
1	0,004	0	0,001	0	0,002	0	0,003	0
2	0,4	0	0,3	0	0,11	0	0,13	0
3	2,3	16,5	1,9	15	1,54	10	1,82	15
4	0,8	17	0,7	17	0,57	15	0,52	11,2
5	0,6	15	0,5	15	0,2	6	0,13	3,9
6	0,7	5	0,6	3	0,23	0	0,14	0
Итого		53,5		50		31		30,1

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что в 2003г. предприятие находилось между III и IV классом, т.е. проблемное предприятие с довольно высоким риском банкротства.

С 2004 г. ситуация изменяется в сторону ухудшения состояния предприятия, и в 2006 г. предприятие находится в зоне IV класса, т.е. предприятие с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. В этом случае кредиторы рискуют! потерять свои средства и проценты.

Таблица 2 - Диагностика банкротства предприятия СПК колхоз «Прогресс» по методике Бивера

Показатель	Года			
	2003	2004	2005	2006
Коэффициент Бивера	0,47	0,36	0,14	0,2
Коэффициент текущей ликвидности	2,25	1,85	1,54	1,82
Экономическая рентабельность	10,56	9,53	2,56	3,82
Финансовый леверидж	25,44	32,7	42,7	47,5
Коэффициент покрытия оборотных активов чистым оборотным капиталом	0,56	0,46	0,35	0,45

Как следует из табл. 2, в 2003 - 2004гг. согласно методике Бивера предприятие относится к 1 гр., что не совпадает с результатами анализа за этот период по методике Савицкой.

Данные 2005 - 2006 гг. говорят о том, что предприятие перешло во 2 группу, т.е. пополнило группу компаний, банкротство которых может наступить в течение 5 лет. Всё это свидетельствует об ухудшении положения организации СПК колхоз «Прогресс», об ухудшении её финансового состояния и возрастания риска банкротства, что согласуется с результатами анализа по методике Г. В. Савицкой.

В результате проведённых исследований можно сделать вывод, что организация находится под угрозой банкротства.

#### АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «АЛЕЙСКЗЕРНОПРОДУКТ»

Шадур А. В. – студент, Тузовская С. А. – к.т.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Мониторинг финансово-экономического состояния позволяет распознать элементы предкризисной ситуации и своевременно принять меры по их предотвращению.

ОАО «Алейскзернопродукт» находится по адресу: г.Алейск, ул. Первомайская 81, и осуществляет мукомольную деятельность.

Для цели диагностики финансово – экономического состояния была использована методика Донцовой и Никифоровой. Показатели финансовой состоятельности

Таблица 1 – Оценка финансового состояния ОАО «Алейскзернопродукт»

Наименьший показатель	2004		2005		2006	
	фактическое значение	количество баллов	фактическое значение	количество баллов	фактическое значение	количество баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,22	5,2	0,1	1,8	0,21	4,2
Коэффициент критической ликвидности	2	13	1,06	12,2	1,16	14,2
Коэффициент текущей ликвидности	3,05	27,5	1,67	18,1	1,54	14,2
Доля оборотных средств в активах	0,59	11,8	0,64	12,8	0,64	12,8
Коэффициент обеспеченности средствами	0,57	15,02	0,42	8,72	0,37	8,48
Коэффициент капитализации	0,34	4,04	0,59	10,7	0,69	16,7
Коэффициент финансовой независимости	0,75	0	0,63	7,8	0,59	9,4
Коэффициент финансовой устойчивости	0,82	7	0,63	2,3	0,59	2
<b>ИТОГО</b>		<b>83,56</b>		<b>74,42</b>		<b>81,98</b>

Согласно результатам оценки (таблица 1) ОАО «Алейскзернопродукт» относится ко 2 классу. Это рентабельная организация. Его финансовые показатели в целом находятся очень близки к оптимальным, но по отдельным коэффициентам допускается некоторое отставание. У этого предприятия неоптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования, сдвинутое в пользу заемного капитала. При этом наблюдается опережающий прирост кредиторской задолженности по сравнению с приростом других заемных источников, а также по сравнению с приростом дебиторской задолженности.

#### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛЕНИЯ ПО КАЛМАНСКОМУ РАЙОНУ УФК ПО АЛТАЙСКОМУ КРАЮ)

Блинков Р.Д. – студент, Кузьмина Н.Н. - ст.преподаватель

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Важнейшим фактором повышения эффективности производства в любой отрасли является улучшение управления. Совершенствование форм и методов управления происходит на основе достижений научно-технического прогресса, дальнейшего развития информатики, занимающейся изучением законов, методов и способов накопления, обработки и передачи информации с помощью электронных вычислительных машин (ЭВМ) и других технических средств. Методы и средства информатики реализуются в виде информационных технологий, называемых также новыми или современными.

В мире наступил такой период, когда производственный потенциал и научный уровень общества определяются суммарной мощностью ЭВМ и технологическим совершенством переработки информации.

Вооружить человека принципиально новыми орудиями производства и технологиями, усиливающими его возможности по обработке информации, – важнейшая технико-экономическая задача, которая требует ускоренного развития индустрии информатики. При этом возникают новые, еще не устоявшиеся в научной литературе понятия: информационная экономика, информационные ресурсы, сетевая экономика и т. д.

Национальные информационные ресурсы – новая экономическая категория. Информация становится таким же ресурсом, как материал и энергия, и, следовательно, по отношению к нему должны быть сформулированы те же критические вопросы: кто владеет ресурсом информация? кто в нем заинтересован? насколько он доступен? возможно ли его коммерческое использование?

В течение всей предшествующей XX в. истории развития цивилизации основным предметом труда человека оставались материальные объекты. Деятельность за пределами материального производства и обслуживания, как правило, относилась к категории непроизводственных затрат.

В конце XX в. впервые в истории человечества основным предметом труда в общественном производстве промышленно развитых стран становится информация. Возникли тенденции неуклонного перекачивания трудовых ресурсов из сферы материального производства в информационную сферу, что является сейчас наиболее заметным симптомом, который получил название "информационный кризис".

По данным ЮНЕСКО, в настоящее время уже более половины всего занятого населения индустриально развитых стран принимают участие в процессе производства и распространения информации.

Как известно, большая часть усилий людей, занятых в информационном секторе, имеют своей целью управление людьми и машинами в ходе трудового процесса, однако усложнение трудового процесса вызывает трудности управления при обработке информации вручную.

Автоматизированная обработка экономической информации с применением средств связи и оргтехники вооружает администрацию и непосредственных исполнителей точными сведениями об объеме работы, проделанной за любой отрезок времени, об использовании трудовых и материальных ресурсов, о себестоимости и трудоемкости отдельных видов продукции и др. На основе этих данных осуществляются расчеты экономической эффективности производства, его отдельных отраслей и видов продукции, контролируется ход производства.

Дальнейшая автоматизация управленческого труда служит средством сокращения и удешевления аппарата управления.

Использование современных информационных технологий в сфере управления обеспечивает повышение качества экономической информации, ее точности, объективности, оперативности и, как следствие этого, возможности принятия своевременных управленческих решений.

## ДИАГНОСТИКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «АЛЕЙСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ»

Ерёмин М.В.- студент, Тузовская С.А. -к.т.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Кризис является неотъемлемой частью рыночной экономики. Задача менеджмента заключается в своевременном распознавании негативных факторов и снижению влияния отрицательных процессов на состояние организации. Диагностические исследования позволяют получить достоверную информацию о состоянии и отклонениях в развитии организации.

В качестве методов диагностики Алейского мясокомбината использованы модели Бежевец и Бивера.

Модель оценки вероятности банкротства предприятий пищевой промышленности (Модель Бежевец):

$$B = -2,41 * K_{\text{ТЛ}} + 1,85 * R_{\text{СК}} - 1,67 K_{\text{ОСК}} - 6,62 * K_{\text{ОСС}}$$

Шкала значений вероятности банкротства:

$B < -9,02$  – низкая вероятность банкротства

$-9,02 < B < -2,95$  – невозможно достоверно определить вероятность банкротства

$B > -2,95$  – высокая вероятность отнесения предприятия к числу несостоятельных.

Согласно расчетам на начало периода:

$$B = -2,41 * 1,18 + 1,85 * 0,069 - 1,67 * 5,78 - 6,62 * 0,16 = -13,39$$

на конец периода:

$$B = -2,41 * 1,16 + 1,85 * 0,048 - 1,67 * 3,043 - 6,62 * 0,14 = -8,69$$

К сожалению, как на начало периода, так и на конец значение  $B$  попадает в зону неопределенности.

Таблица 1 - Диагностика угрозы банкротства по показателям У.Бивера

Показатели	На начало периода	На конец периода	Значения показателя		
			I	I	III
1. Коэффициент Бивера	1,35	1,35	Более 0,35	0,17 – 0,3	0,16 – (-0,15)
2. Коэффициент текущей ликвидности	1,18	1,16	2 – 3,2	1 – 2	Менее 1
3. Финансовый рычаг	49,5	49,5	Менее 35%	40 – 60%	Более 80%
4. Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	0,15	0,14	Более 0,4	0,3 – 0,1	Менее 0,1
5. Экономическая рентабельность	6,88	4,82	6 – 8%	5 – 2%	1 – (-22)%

Согласно оценки по модели Бивера (таблица 1) Алейский мясокомбинат входит в группу II и характеризуется зарождением начальных признаков финансовой неустойчивости, а

также возникновением эпизодических сбоев исполнения обязательств, не нарушающих процесс производства. На начало года организация по таким показателям, как коэффициент Бивера и экономическая рентабельность, имела высокие показатели, характеризующие финансовую устойчивость, мясокомбинату необходимо предпринимать меры по устранению негативных процессов.

### ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ КРИЗИСА ООО «СИБИРСКИЙ САХАР»

Золотарев В.В. –студент, Тузовская С.А. – к.т.н., доцент.

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Отслеживание финансового состояния организации позволяет своевременно принять меры по предотвращению кризиса. Для оценки финансовой устойчивости ООО «Сибирский сахар» была использована методика Савицкой. Результаты оценки приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка финансовой устойчивости ООО «Сибирский сахар»

Наименование показателя.	2004г.				2007г.			
	На начало года	Баллы	На конец года	Баллы	На начало года	Баллы	На конец года	Баллы
Коэффициент абсолютной ликвидности.	0,002	0	0,006	0	0,006	0	0,008	0
Коэффициент быстрой ликвидности.	0,21	0	0,36	0	0,27	0	0,92	15
Коэффициент текущей ликвидности.	0,41	0	0,51	0	1,43	6	1,01	1,5
Коэффициент автономии.	0,11	0	0,24	0	0,0004	0	-0,4	0
Коэффициент обеспеченности.	-0,9	0	-0,17	0	-0,53	0	-0,52	0
Коэф. обеспеч. запасов собственными оборотными средствами.	-1,91	0	-0,62	0	-0,67	0	-7,1	0
Итого		0		0		6		16,5

По данным таблице 1 предприятие относится к 6 классу, т.е. является организацией высочайшего риска. К сожалению по итогам 2007г., организация остается в зоне высочайшего риска.

С целью выхода из кризиса организации необходимо устранить последствия кризиса, а затем и причины, для чего необходимо восстановить платежеспособность и стабилизировать финансовое положение, разработать стратегию развития на основе реструктуризации организации, необходимость которой вызывают проблемы выживания и повышение эффективности работы.

Основными проблемами этой организации является отсутствие стратегии, слабая маркетинговая служба, отсутствие системной работы по анализу деятельности организации в целом.

### КОЭФФИЦИЕНТНЫЙ АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «СОВЕТСКИЙ МАСЛОСЫРКОМБИНАТ»

Кореннов С.А.–студент, Тузовская С.А. –к.т.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Мониторинг финансового состояния организации позволяет предотвратить кризисные ситуации в организации. Для анализа финансового состояния предприятия ОАО «Советский маслосыркомбинат» была использована методика, разработанная Федеральной службой по финансовому оздоровлению и банкротству организаций (ФСФО РФ). Итоговые результаты расчета за 2005-2006 год этой методики приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Коэффициентный анализ по методике ФСФО.

Показатель	На начало периода	На конец периода
K <sub>1</sub>	10371,216	8338,961
K <sub>4</sub>	9,77	12,77
K <sub>5</sub>	8,38	11,58
K <sub>6</sub>	1,3	1,001
K <sub>7</sub>	0,06	0,06
K <sub>8</sub>	0,021	0,026
K <sub>9</sub>	3,5	5,31
K <sub>10</sub>	2,01	1,6
K <sub>11</sub>	-28103	-35880
K <sub>12</sub>	-0,4	-0,5
K <sub>13</sub>	-0,014	-0,09
K <sub>14</sub>	7,06	8,47
K <sub>15</sub>	2,7	2,08
K <sub>16</sub>	4,36	6,4
K <sub>17</sub>	0,36	0,37
K <sub>18</sub>	-0,09	-0,085
K <sub>20</sub>	0,4	0,3
K <sub>21</sub>	0,002	0

Неудовлетворительное значение K<sub>9</sub> вызвано большим объемом кредиторской задолженности (в частности перед поставщиками, подрядчиками).

Большая величина кредиторской задолженности соответствует величине краткосрочной дебиторской задолженности.

Соотношение оборотных средств в производстве и в расчетах не соответствует рекомендациям (K<sub>15</sub>;K<sub>16</sub>), что может быть вызвано особенностями отрасли.

Вследствие большого количества оборотных средств показатель рентабельности оборотного капитала низкий (K<sub>17</sub>).

Тип производства в организации характеризуется наращиванием экстенсивных факторов, так как показатели, характеризующие выработку (K<sub>1</sub>) фондоотдачу (K<sub>20</sub>) очень низкие и к концу периода уменьшаются.

Значение коэффициента текущей платежеспособности (K<sub>9</sub>) свидетельствует о низком уровне платежеспособности, что может быть вызвано большими значениями кредиторской задолженности. Целесообразно наращивать объемы продаж за счет нахождения новых рынков сбыта и усиления маркетинговой деятельности.

Темпы роста прибыли не опережают темпы роста выручки. Комбинату необходимо оптимизировать политику управления себестоимостью. Неравномерность наращивания экономического потенциала может быть вызвана сезонными особенностями производства.

Тип развития производства в организации экстенсивный. Необходимо использовать резервы интенсификации, увеличивать качественные показатели за счет совершенствования организации производства и труда, ускорение обновления основных средств, ускорение оборачиваемости оборотных средств, совершенствование качества рабочей силы, привлечение более квалифицированных кадров.