

на – это такое состояние его системы финансов, которое характеризуется наличием у него финансовых ресурсов, обеспеченностью денежными средствами, необходимыми для его деятельности, поддержания нормального режима работы, осуществления расчетов с другими субъектами, покрытия обязательств и инвестирования в собственную экономику.

Предлагается следующая система индикации финансовой устойчивости региона, которая включает такие показатели, как: степень дефицитности (профицитности) регионально-го бюджета; доля межбюджетных трансфертов в общем объеме доходов субъекта РФ, доля убыточных организаций в общем числе организаций, доля региональных инвестиций в ВРП.

Исходя из включенных в модель показателей, получены результаты оценки и индикации финансовой устойчивости следующих субъектов: Москва, Московская область, Свердловская область, Челябинская область, Республику Татарстан.

Однако данная модель не является окончательной и может применяться только со значительными ограничениями. Для более качественной оценки и индикации финансовой устойчивости региона необходимо включить в модель следующие показатели: отношения внутреннего и внешнего долга региона к его ВРП; наличие стабилизационных фондов, финансовых резервов, задолженности со стороны других государств, Федерации, других регионов и их отношение к расходной части бюджета; банковский капитал региональных банков в доле от общего банковского капитала страны; доля трансфертов в муниципальные бюджеты в региональном бюджете.

К.Н. Кибирева, Л.А. Скороходова

Российский государственный профессионально-педагогический университет

К ВОПРОСУ О РОЛИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без применения инноваций практически невозможно создать конкурентоспособную продукцию, имеющую высокую степень наукоемкости и новизны. Таким образом, в рыночной экономике инновации представляют собой эффективное средство конкурентной борьбы, так как ведут к созданию новых потребностей, к снижению себестоимости продукции, к притоку инвестиций, к повышению имиджа (рейтинга) производителя новых продуктов, к открытию и захвату новых рынков, в том числе и внешних. Ускорение темпов научно-технического развития приводит к повышению скорости обновления продукции (услуг) и привыкания потребителей к новинкам, а следовательно, к сокращению жизненных циклов продукции, технологии, спроса, к повышению интенсивности конкурентной борьбы на рынках сбыта предприятий.

Инновационная деятельность - это деятельность, направленная на поиск и реализацию инноваций в целях расширения ассортимента и повышения качества продукции, совершенствования технологии и организации производства.

Инновационная деятельность включает: выявление проблем предприятия; осуществление инновационного процесса; организацию инновационной деятельности.

Главная предпосылка инновационной деятельности предприятия состоит в том, что все существующее стареет. Поэтому необходимо систематически отбрасывать все то, что изношено, устарело, стало тормозом на пути к прогрессу, а также учитывать ошибки, неудачи и просчеты. Для этого на предприятиях периодически необходимо проводить аттестацию продуктов, технологий и рабочих мест, анализировать рынок и каналы распределения. Иными словами, должна проводиться своеобразная рентгенограмма всех сторон деятельности предприятия.

Это не просто диагностика производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его продукции, рынков и т.д. На ее основе руководители должны первыми подумать о том, как самим сделать свою продукцию (услуги) морально устаревшей, а не ждать, пока это сделают конкуренты. А это, в свою очередь, будет побуждать предприятия к инновациям. Практика показывает: ничто так не заставляет руководителя сосредоточиться на инноваци-

онной идее, как осознание того, что производимый продукт уже в ближайшем будущем окажется устаревшим.

Для осуществления предприятием инновационной деятельности, оно должно иметь такие структуру и настрой, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства и восприятия нового как благоприятной возможности.

Я.А. Комарова

Уральский государственный технический университет – УПИ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Все существующие на сегодняшний день семейные бизнесы можно условно разделить на два вида. Первый – хаотично и спонтанно созданные предприятия (характерно для России), второй – существующие много лет и уже переданные по наследству успешные компании. Необходимо исходить из того, что если компании уже 100 лет, то за это время она как минимум покинула нишу малого и микробизнеса, не раз попадала в руки непрофессионального менеджера-наследника, и, как следствие, сейчас управляется наемными менеджерами.

В основе семейного бизнеса лежит доверие. Столь актуальное для России, где, как известно, “воруют”, причем зачастую у собственного же работодателя. В родственнике всегда больше уверенности, чем в пришедшем по объявлению сотруднике. Даже если выбор делается в пользу родственника, зачастую непрофессионала, свои риски небольшое предприятие снижает значительно. Риск недополучения прибыли по причине непрофессионализма сотрудника всегда менее важен для небольшой фирмы, чем риск понести убытки от деятельности нанятого жуликоватого специалиста. Поэтому семейный бизнес всегда стремится поставить на ключевые должности своих людей, несмотря на то, что им приходится получать знания и навыки уже в процессе работы и учиться на своих ошибках. Таким образом, основа семейного бизнеса, в ряде случаев становится его же слабой стороной.

Для становящегося предприятия есть еще одно преимущество в его “семейственности”. Родственники в расчете на общую будущую прибыль готовы работать бесплатно или за небольшую плату. Жена не будет требовать от мужа юридически закрепленной доли в фирме, то же можно сказать и про детей. Вопрос “дележа” так остро не стоит: если семейный бизнес начал создаваться, значит, участвующие в нем родственники, как минимум умеют договариваться и верят, что смогут легко решать эти вопросы и в дальнейшем. Другое дело, что эти ожидания бывают ошибочными, но так можно сказать про любые наши ожидания.

Выявить типовой семейный бизнес несложно. Главные критерии – возможность начать работу с небольшим количеством сотрудников и не узкоспециализированный вид деятельности. Первое необходимо для любого начинающегося бизнеса – мало кто стартует со штатом в 20 человек. Второе – важная особенность семейного бизнеса – разносторонность, так как редки случаи, когда несколько членов семьи одновременно являются специалистами в какой-либо узкой области. Поэтому самые популярные и дать рекомендации по улучшению стратегического состояния компании. «МК НИК» является официальным дистрибьютором

А.С. Кондюков

Уральский государственный технический университет – УПИ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

СМЕНА МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Руководство медицинской компании «Ник» (МК «НИК»), федеральный поставщик на российском рынке госпитальных продаж обратилось, в консалтинговую фирму «Контур» с просьбой провести всесторонний анализ деятельности и дать рекомендации по улучшению стратегического состояния компании. «МК НИК» является официальным дистрибьютором