- 2. Анализ отклонений, ориентированный на последующие управленческие решения.
 - 3. Анализ отклонений в условиях неопределенности.
 - 4. Стратегический подход к анализу отклонений.

Система контроля выполнения бюджета является критическим по важности элементом для предприятия, которое ориентируется на стратегию использования достижений (частично, поддержания достигнутого уровня) при стратегическом позиционировании конкурентных преимуществ в направлении лидерства по издержкам.

Основной целью является улучшение финансового состояния предприятия путем максимизации прибыли, что достигается максимальным снижением затрат.

Основные функции, выполняемые бюджетом – это:

- планирование, когда процесс осуществляется от высшего руководства к исполнителям:
- сбор информации, когда процесс осуществляется в обратном направлении.

Что касается методических подходов к составлению бюджета затрат, то методика заключается в составлении бюджета продаж, и, исходя из него, определяются все функциональные бюджеты.

В. С. Журавлев

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЮ

Вопросы повышения конкурентоспособности российского бизнеса как на товарных рынках (конкурентоспособность товаров и услуг), так и на рынках факторов производства (конкурентоспособность на рынке труда и капитала) являются сегодня актуальнейшими задачами, которые решаются одновременно на микро- и макроуровнях. Сегодня конкурентоспособность бизнеса детерминируется сложной системой факторов, среди которых ключевую роль играет выбор стратегического направления развития бизнеса в процессе формулирования целей.

В этой связи имеется настоятельная необходимость развития методологических подходов к стратегическому целеполаганию, имеющих в своей

основе современные взгляды на природу стратегического и корпоративного управления, теорию фирмы и организации отраслевых рынков, основывающихся на актуальных положениях теории финансов. Особую актуальность приобретают разработки в области методик и алгоритмов стратегического целеполагания. Их практическая значимость определяется потребностью в решении вопросов выбора оптимального набора стратегических целей по критерию соотнесения гибкости стратегии и управляемости процесса ее реализации; принятия решений о целесообразности пересмотра стратегических целей и реструктуризации бизнеса; оптимизации трансакционных издержек. Кроме того, сформулированные на их основе стратегические цели должны определять направления развития бизнеса с учетом таких императивных составляющих конкурентоспособности, как лидерство на отраслевых рынках и рынках факторов производства.

Апробация разработанного методического инструментария стратегического целеполагания на примере кредитных организаций Свердловской области, позволила решить данные вопросы и сформулировать ключевые направления развития банковского бизнеса.

Отраслевое лидерство за счет вертикальной «форвардной» интеграции по цепочке создания стоимости (прямой доступ к потребителю), которое должно обеспечить рентабельность капитала, превышающую его стоимость (19,59–17,25% годовых в период с 2005 по 2008 гг.); увеличение рентабельности активов за счет более высоких темпов роста экономической добавленной стоимости (EVA) по сравнению с темпами роста активов.

Уменьшение иммобилизации активов, отношение активов, не приносящих доход к совокупным активам, не должно превышать 29,01%. В этой связи инвестиции в основные средства должны финансироваться целевыми долгосрочными займами (срок должен превышать срок окупаемости вложений, а процентная ставка по займам быть ниже внутренней нормы доходности проекта).

Реструктуризация бизнеса должна происходить по принципу специализации на отраслевом рынке или рынке капитала. Анализ конкурентной среды кредитных организаций Свердловской области показал, что оптимальная структура бизнеса банка связана с подразделением его на три составляющие: бизнес на рынке корпоративных клиентов, бизнес на розничном рынке, инвестиционный бизнес. При этом наиболее перспективным из них является розничный бизнес.

Развитие кооперации, аутсорсинг и специализация на ключевых компетенциях. Изучение конъюнктуры рынков банковских услуг позволило сделать вывод о наличии предпосылок для различных форм кооперации, а также целесообразности аутсорсинга в сфере обработки операций, клиринга и процессинговых услуг.

К. А. Игишев

ПРОБЛЕМЫ НОРМАТИВНОГО ЗАКРЕПЛЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕМЕСЛЕННИКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В течение последних 15 лет в экономике России сложился новый сектор малого и среднего предпринимательства, который, по подсчетам экономистов, приносит стране до 12% ВВП. Сектор малого и среднего бизнеса сам по себе неоднороден, но занимается в основном торгово-закупочной деятельностью. И только лишь в последние годы появились предпосылки и тенденции в развитии «производственной части» в малом и среднем бизнесе, а именно ремесленничества. Но в процессе становления ремесленничества возникает множество проблем, связанных с организацией этого явления. В процессе развития сектора малого и среднего бизнеса упущен вопрос о подготовке кадров, которые для малого и среднего бизнеса являются основой всего производства. Развитие ремесленничества и подготовка квалифицированных кадров для этого сектора тормозятся главным образом из-за отсутствия законодательной базы, в первую очередь, на федеральном уровне. Таким образом, важно остановиться на правовой стороне профессионального образования ремесленников, т. е. нормативном закреплении основных понятий и процессов этого нового явления, как в бизнесе, так и в профессиональном образовании.

Для исследования этого вопроса был проведен мониторинг нормативных правовых актов, регулирующих в той или иной мере вопросы предоставления ремесленного образования, а также вопросы поддержки со стороны государственных органов субъектов малого и среднего бизнеса, реализующих в процессе своей деятельности эксклюзивные товары.

Мониторинг показал, что законодательство, регулирующее сферу профессионального образования ремесленников в России, на федеральном