

Максимова О. Н., Сушко О.

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2009/3/36.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2009. № 3 (22). С. 108-110. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2009/3/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

В связи с этим, при сравнительной оценке финансового состояния организаций следует учитывать некоторые методические подходы при определении показателей рейтинга, прежде всего, при формировании величины собственного капитала, которая требует уточнения [2].

Важными моментами в раскрытии финансовой информации о деятельности конкретной организации для собственников, для существующих и потенциальных инвесторов, кредиторов, различных институтов контроля за осуществлением предпринимательской деятельности являются как ее содержание, так и форма подачи. Однако оптимальный объем и перечень показателей, ориентированных на разные группы пользователей, должен определяться самой организацией в каждом конкретном случае. При этом нельзя допускать с её стороны каких бы то ни было ограничений доступа к информации различных внешних пользователей, права которых регламентируются нормативными документами.

Объем необходимой для различных групп субъектов бизнеса финансовой информации будет, с учетом финансовых интересов различным. Очевидно, что её состав должен быть наименьшим по объему раскрываемых показателей при условии включения наиболее важных оценочных критериев. Решая эту задачу, необходимо дифференцировать пользователей в зависимости от принадлежности либо к внешним субъектам, либо к внутренним.

Внутренние пользователи – руководство организации, топ-менеджеры, специалисты финансово-экономических служб, практически не ограниченные в доступе к информационным ресурсам при проведении анализа хозяйственной деятельности и другие.

Оценка результативности на внутреннем уровне может быть выполнена с различной степенью детализации в зависимости от управленческих целей, имеющейся информации, программного, технического и кадрового обеспечения. При этом анализ базируется на фактических данных всей системы бухгалтерского учета.

Широкий круг внешних пользователей финансовой информации о деятельности компании зачастую интересуется лишь несколькими обобщенными характеристиками результативности бизнеса, относящимся к таким финансовым категориям как рентабельность, капитализация, дивидендная активность, платежеспособность.

Платежеспособность по данным бухгалтерского баланса можно оценить лишь по общим критериям, основываясь на динамике величин оборотных активов и краткосрочных обязательств. Если опережающим оказывается рост оборотных активов, то возможности оплаты обязательств возрастают. Наиболее распространенной характеристикой потенциальной платежеспособности организации является коэффициент текущей ликвидности и его динамика. Этот показатель отражает возможность организации расплатиться по своим краткосрочным обязательствам.

О финансовой устойчивости позволяет также судить отношение собственного капитала к совокупным обязательствам. Если значение этого коэффициента превышает единицу, то компания выглядит более надежной в финансовом отношении.

Показатели рентабельности характеризуют отношение (уровень) прибыли к авансированному капиталу (или его элементам), источникам средств (или их элементам), общей величине текущих расходов (или их элементам). Рентабельность показывает, какая сумма прибыли получена организацией на каждый рубль капитала, активов, доходов, расходов и т.д. [1].

Оценка финансового состояния предприятия будет неполной без анализа финансовой устойчивости. Анализируя ликвидность баланса предприятия, сопоставляют состояние пассивов с состоянием активов; это дает возможность оценить, в какой степени предприятие готово к погашению своих долгов. Задачей анализа финансовой устойчивости является оценка величины и структуры активов и пассивов. Это необходимо, чтобы ответить на вопросы: насколько предприятие независимо с финансовой точки зрения, растет или снижается уровень этой независимости и отвечает ли состояние его активов и пассивов задачам его финансово-хозяйственной деятельности. Показатели, которые характеризуют независимость по каждому элементу активов и по имуществу в целом, дают возможность измерить, достаточно ли устойчива анализируемая предпринимательская организация в финансовом отношении.

Список литературы

Пласкова Н. С. Финансовые критерии оценки результативности бизнеса // Финансы. - М., 2007. - № 6.

Свиридова Н. В. Оценка финансового состояния организаций в условиях применения МФСО // Финансы. - М., 2007. - № 2.

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Максимова О. Н., Сушко О.

Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ

В конце прошлого века и начале нынешнего мир стремительно преобразуется под воздействием новых открытий в технологиях, и особенно в био- и нанотехнологиях, производстве новой, высокотехнологичной и

научно-технической продукции, создании более производительной и сложной техники и прогрессивных информационных систем. Цель современных преобразовательных процессов не только в научных открытиях, изобретениях и создании новой техники, как ранее, а в ускорении развития экономики за счет увеличения объемов нововведений и повышения их эффективности, что требует значительных дополнительных затрат.

Кроме того, дорожают природные ресурсы, и, прежде всего энергетические, которые можно снизить в основном за счет внедрения ресурсосберегающих инноваций. Эти затраты могут быть возмещены увеличением удельного веса внедряемых в производство открытий и научных разработок и высоким эффектом от их реализации. Если такой эффект не будет получен в оптимальные сроки, то общество понесет огромные потери от невостребованных научных разработок, и инновационная система развития экономики окажется под угрозой срыва из-за недостатка финансовых ресурсов.

Современные инновационные преобразования носят на практике комплексный и системный характер. Для выпуска новой, конкурентоспособной, наукоемкой продукции необходимы современные технологии и соответственно более сложная техника. Для соединения всех видов инноваций в единую систему требуются более совершенные информационные коммуникации и высокообразованная, профессионально подготовленная рабочая сила.

Промышленно развитые страны заинтересованы в интеграции рынков товаров, услуг и рабочей силы; в унификации стандартов и потребительских вкусов, и особенно в поддержке и развитии наукоемкого производства. В центре инновационной системы в мировом сообществе находятся ТНК и финансово-промышленные группы. Они ведут жесткую борьбу за передел и захват рынков сырья и энергоресурсов; рынков сбыта продукции и привлечение квалифицированной и дешевой рабочей силы из менее развитых стран [1].

В этих условиях России необходимо ускорение инновационного развития и создание собственных эффективных национальных инновационных систем, которые в свою очередь нуждаются в ускоренном финансировании.

В современном мире национальная хозяйственная система должна быть способна выделять в рамках НИОКР большие средства для поддержания конкурентоспособности экономики на стратегическую перспективу. Однако во всем мире даже крупные корпорации редко могут финансировать в необходимых размерах капиталоемкие проекты НИОКР. Особенно остро этот вопрос встает именно в секторах высоких технологий.

В большинстве развитых стран государство финансирует 50-70% фундаментальных исследований и 35-50% общенациональных расходов на НИОКР. В России эта доля даже выше. Но сравнение государственного финансирования НИОКР у нас и в развитых странах явно не в нашу пользу. Так, в 2002 г. в России финансирование НИОКР составило 1,24% ВВП (в том числе государственное - менее 0,9%). США в том же году инвестировали в НИОКР 2,82% ВВП, ФРГ - 2,5, Франция - 2,2, Великобритания - 1,9, а Япония - даже 3,1% ВВП.

Государственное финансирование НИОКР во всех указанных странах сопровождается мощной системой бюджетного администрирования и контроля, сводящей к минимуму коррупционное или даже просто нерациональное использование бюджетных средств. Это касается и государственной поддержки НИОКР крупных частных предприятий и корпораций (во всем мире, в том числе и в России, именно крупные промышленные структуры производят основные инвестиции в разработку инноваций) и инновационных усилий среднего и малого бизнеса.

У нас оформился заметный разрыв в финансовом потенциале частных компаний между отраслями, где идет основной рост производства и накопления инвестиционных ресурсов (это, прежде всего, экспортно-сырьевые отрасли), и отраслями высокого и финишного передела. Причем механизмы перелива капиталов из отраслей с высоким инвестиционным потенциалом в отрасли «экономики знаний» в России не развиты. А ведь именно отрасли «экономики знаний» во всем мире имеют наиболее высокую отдачу и одновременно обеспечивают глобальную конкурентоспособность национального хозяйства.

Существенное значение в повышении технологического уровня развития экономики имеет выбор компаниями направлений инновационной активности. И здесь также велика роль государства как субъекта, дающего корпорациям долгосрочные целевые ориентиры.

Опираясь на сформированные программы, корпорации и венчурные фирмы учитывают, что развитие именно этих отраслей является одним из основных приоритетов государственной стратегии. Производство получает тем самым наиболее авторитетные сигналы о том, где именно, в каких отраслях и на каких направлениях активности имеются возможности занять перспективные рыночные ниши с выгодной выручкой.

Анализ показывает, что в России очень низкий уровень востребования инновационных идей со стороны промышленности. В 2002 г. количество заявок на изобретения на душу населения оказалось в 3-4 раза ниже, чем в США и Германии, и в 18 раз - чем в Японии. При этом в последние годы лишь 5% зарегистрированных в России изобретений являются объектами коммерческих, сделок [2].

Причины не только в недостаточном интересе хозяйственников к инновациям, но и в том, что в последнее время значительная часть регистрируемых в нашей стране изобретений является, по сути, малозначительными усовершенствованиями существующих (в том числе морально устаревших) устройств или технологий. Официальная статистика показывает тревожную тенденцию: с 2003 г. в России отмечается снижение числа создаваемых передовых технологий и разработок, обладающих патентной чистотой.

Большая часть создаваемого в России «нового знания» по-прежнему ценится в мире очень высоко. Но масштабы производства действительно нового знания у нас неуклонно падают. В сфере как фундаментальной науки (которая только и является генератором крупных инноваций), так и прикладной [3].

Важная задача современного этапа инновационного развития экономики - преодоление трех стереотипов, которые сложились в течение последних шести десятилетий. Первый заключается в том, что в научно-техническом и инновационном процессе отсутствуют стадии подготовки к внедрению и такие важные ее этапы, как пусконаладочные работы и освоение проектных технико-экономических показателей, новых производств. Второй стереотип означает, что сразу после ввода в эксплуатацию новые производства начинают работать на проектных скоростях и режимах, с проектной себестоимостью и прибылью. Третий - в том, что инновационное развитие экономики зависит только от достижений науки и объема инвестиций, игнорируется необходимость высокого уровня организации внедрения инноваций в производство.

Пока внедрение не станет ключевой проблемой инновационного развития, не будет разработан действенный механизм внедрения инноваций в производство, а менеджеры предприятий не будут экономически заинтересованы в эффективном и массовом обновлении производства, не следует ожидать успехов в инновационной системе развития экономики страны.

Список литературы

1. **Игольников А., Коровина З.** Значение стадии внедрения в инновационном развитии // Экономист. - М., 2007. - № 4.
2. **Гохберг Л.** Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. - М., 2003. - № 3.
3. **Черной Л.** О материализации инноваций // Экономист. - М., 2007. - № 3.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Максимова О. Н., Томашевская Н. В.
Волжский политехнический институт (филиал) ВолгГТУ*

Затраты – один из важнейших экономических показателей, во многом определяющий и уровень цен на услуги, работы и продукцию, и размер получаемой прибыли, и рентабельность хозяйственной деятельности. Управление затратами – это умение экономить ресурсы и максимизировать отдачу от них.

В мировой хозяйственной практике управление затратами является сферой повышенных интересов владельцев и менеджеров компаний, что связано с высокой динамичностью современного бизнеса. Системы формирования затрат, приносившие еще недавно стабильную прибыль, сегодня подвергаются сомнению, а завтра могут привести к потере преимуществ перед конкурентами. В силу возросших интересов практиков к механизму формирования затрат в сфере экономических знаний сформировалось самостоятельное направление – управление затратами [1, с. 23].

Управление затратами – чрезвычайно сложная, но интересная и перспективная область экономических исследований. Это подтверждается многочисленными теоретическими разработками и большим спросом на консалтинговые услуги по управлению затратами в хозяйственной практике развитых стран. В отечественной хозяйственной среде в последние годы прослеживаются тенденции, специфические, но схожие с западными, в части повышения интереса к затратам. Правда, круг повышенных интересов, как правило, ограничивается бухгалтерским аспектом рассмотрения проблемы.

Для обеспечения эффективности деятельности предприятия особое значение имеют правильные и осмысленные управленческие решения на основе организации сбора, формирования и оценки информации о затратах. Это требует обеспечения контроля над правильным расходованием сырья, материалов, заработной платы и другими затратами, научно обоснованной классификации затрат и строгого ее соблюдения в планировании и учете; построения учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в соответствии с особенностями организации и технологии производства. Необходимы выбор экономически обоснованных методов учета затрат и исчисления себестоимости проведение глубокого и всестороннего анализа затрат.

Большое значение для правильной организации учета производственных затрат имеет их научно-обоснованная классификация [2, с. 98]. Затраты делятся на две основные категории:

1. производственные затраты;
2. непроизводственные затраты (эксплуатационные расходы).

Производственными являются затраты, связанные с производственной деятельностью предприятия. Производственные затраты подразделяются на три основные категории: прямые затраты на материалы, прямые затраты на рабочую силу и заводские накладные расходы.

К прямым затратам на материалы относятся (к прямым материалам) относятся все затраты на те материалы, которые входят в состав конечного продукта. Прямой труд есть труд производственных рабочих, непосредственно вовлеченных в производство продукции. Заводские накладные расходы определяются как все затраты, идущие на производство за вычетом прямых затрат на материалы и рабочую силу. К их числу, по-