

помощи метода экстраполяции. При этом допускают, что временный ряд изучаемого показателя действительно имеет тренд, то есть преобладающую тенденцию развития. Одновременно допускают, что общие условия, определяющие динамику развития показателя в прошлом, останутся без существенных изменений и в будущем.

Для этого по формуле средней геометрической по данным за длительный период времени предварительно рассчитывают среднегодовой темп изменения (роста или снижения) изучаемого показателя. В странах с развитой рыночной экономикой это делают по данным за десять лет и более. Затем по среднегодовому темпу роста (снижения) определяют абсолютные значения показателя в планируемых периодах (умножением базисного размера показателя в предплановом периоде на среднегодовой темп роста (снижения) и делением на 100). Формула расчета среднегодового темпа роста изучаемого показателя за ряд лет имеет следующий вид:

$$T_{\text{рост}} = \frac{X_n}{X_0},$$

где $T_{\text{рост}}$ — среднегодовой темп роста показателя за n лет; X_n — изучаемый показатель в отчетном периоде; X_0 — анализируемый показатель в базисном периоде; n — число периодов.

Развитие теории, методологии, улучшение методик и организации экономического анализа на основе использования достижений НТП является непрерывным и связано с развитием общественного производства. Выявление путей, направлений развития анализа хозяйственной деятельности, возможностей его совершенствования — одно из основных требований оптимального управления всеми подразделениями национальной экономики. Прогнозирование развития экономического анализа не только сложная, но и очень интересная научная задача. Изучение достижений, проблем и перспектив развития теории и практики анализа хозяйственной деятельности способствует его дальнейшему становлению как одной из основных фундаментальных наук управления субъектами предпринимательской деятельности всех форм собственности и всех отраслей национальной экономики.

Начало XXI в. характеризуется процессами интеграции и глобализации экономики, когда предприятия, их структурные подразделения и хозяйственные организации образуют единую технологическую цепь и управляются из одного центра, но могут располагаться в различных регионах земного шара. Информатизация менеджмента, использование в управлении предпринимательской деятельностью субъектов хозяйствования быстродействующих программно-технических комплексов позволяют оптимизировать затраты труда и средств на управление экономикой, свести к минимуму время на разработку и принятие обоснованных стратегических и тактических управленческих решений. При этом системный, комплексный и глубокий анализ хозяйственной деятельности постоянно развивается, совершенствуется, занимая ведущее место в системе управления хозяйственными процессами, экономикой субъектов предпринимательства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности/ Под ред. В.И. Стражева. — Мн.: Вышэйш. шк., 2003.
2. Баканов М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности/ М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. — М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Басовский Л.Е. Теория анализа хозяйственной деятельности/ Л.Е. Басовский. — М.: ИНФРА-М, 2001.
4. Дембинский Н.В. Вопросы теории экономического анализа/ Н.П. Дембинский. — М.: Финансы, 1973.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры/ В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2001.
6. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания. — Мн.: ООО «ФУА-информ», 2003.
7. Любушкин Н.П. Теория анализа хозяйственной деятельности/ Н.В. Любушкин, В.Б. Клещева, Е.А. Сучков. — М.: Юристъ, 2002.
8. Муравьев А.И. Теория экономического анализа/ А.И. Муравьев. — М.: Финансы и статистика, 1988.
9. Муравьев А.И. Теория экономического анализа за рубежом/ А.И. Муравьев. — Мн.: Новое знание, 2002.
10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК/ Г.В. Савицкая. — Мн.: Новое знание, 2005.
11. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа/ А.Д. Шеремет. — М.: ИНФРА-М, 2002.
12. Экономический анализ/ Под ред. Л.Т. Гиляровой. — М.: ЮНИТИ, 2001.

ФОРМИРОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ОСНОВАНИИ ДИАГНОСТИКИ ИННОВАЦИОННОЙ СИТУАЦИИ

Л.В. Прудникова, БГЭУ

Современную систему общественного воспроизводства можно охарактеризовать как инновационное воспроизводство, основу которого составляют передовые интеллектуальные технологии организации управления на всех уровнях хозяйствования, определяющие условия активизации инновационной деятельности. На уровне организаций накопленная масса информационных, технических, технологических и организационных

новшеств создает условия постоянного обновления систем управления, перехода к системам программно-ориентированного инновационного анализа и стратегиям инновационного управления, способным не только учитывать сложность внешней среды, но и предвидеть и реализовать открывающиеся возможности конструктивного использования ресурсного потенциала организации.

Управленческие инновации осуществляются через принятие конкретных решений, главным образом стратегического характера. Любые стратегические меры, предпринимаемые организацией, по своей сущности носят инновационный характер, поскольку в основном основаны на нововведениях. Необходимым условием формирования инновационного стратегического управления, по мнению П.И. Ваганова, выступает разработка системных классификаций, в которых должна быть заложена возможность представления не только сложившихся ситуационных характеристик, но и целевых, нормативных, поскольку инновационная направленность деятельности организации определяется не столько существующими возможностями, сколько целевой направленностью, стремлением организации изменить ситуацию [1].

Любой инновационный процесс начинается с возникновения инновационной ситуации. Тамбовцев В.Л. и Марушкина М.А. предлагают инновационной называть ту проблемную ситуацию, для преодоления которой принимается решение об экспериментальном внедрении новшества [2].

Инновационные проблемные ситуации, характеризуются значительным разнообразием, поэтому необходимо рассматривать более глубоко их содержание и классификацию. Инновационные проблемные ситуации (ИПС) возникают в процессе принятия управленческих решений при реализации основных функций управления (планирование, организация, учет, контроль и т. д.). Таким образом, ИПС — это такая проблемная ситуация, которую нельзя решить иначе, как путем целенаправленного изменения структуры, состава функций, технологии, организации процесса управления и методов работы системы управления. Результатом процесса выявления и разрешения инновационных проблемных ситуаций является хозяйственное решение, конкретизирующееся в разработке и внедрении системы мероприятий, имеющих характер инновационного процесса (системы управления качеством продукции, прогрессивные формы и методы стимулирования персонала, новые организационные структуры организаций и т.п.). Диагностика инновационных проблемных ситуаций — важнейший этап, центральное звено стратегического управления инновациями.

При проведении диагностики и анализа усилия направлены на выявление сильных и слабых мест по следующим направлениям — во внешней среде, в среде окружения организации, во внутренней среде, а также относительно менеджмента организации.

В соответствии с задачами системной диагностики целесообразно провести, прежде всего, диагностику деловой среды организации как ближайшего окружения. При выделении основных сегментов целесообразно пользоваться системными классификаторами (системой SWOT). Стратегический SWOT-анализ является одним из наиболее применяемых методов, так как дает разностороннее, достаточно полное представление об организации, ее внешней и внутренней среде и позволяет найти стратегические решения, использующие ее потенциал [3]. Фрагмент матрицы SWOT-анализа включает инновационную позицию. Инновационная позиция (Ипоз) определяется совместно инновационным потенциалом (Пот) и инновационным климатом (Кл). Количественное выражение инновационной позиции может вычисляться либо произведением, либо суммой [4]:

$$\text{Ипоз} = \text{Пот}(\text{Кл})^{1/2}, \text{ Поз} = 0,5 * (\text{Пот} + \text{Кл}),$$

где Ипоз — инновационная позиция, Пот — инновационный потенциал, Кл — инновационный климат.

Так как количественное выражение инновационной позиции может варьировать в различных пределах, предлагается выделить следующие группы: негативная инновационная позиция (величина до 0,8); слабая инновационная позиция (величина от 0,8 до 1,6); умеренная инновационная позиция (величина от 1,6 до 2,4); сильная инновационная позиция (величина больше 2,4).

Следующим этапом диагностики является оценка инновационной ситуации, которая может быть осуществлена на основе классификатора основных признаков инновационных проблемных ситуаций, предложенного П.И. Вагановым. Сущность данной классификации состоит в том, что выделяются классы факторов разного уровня как внешней и внутренней среды, так и менеджмента (как основы формирования инноваций) и осуществляется их оценка. Отдельно выделены факторы менеджмента (хотя, безусловно, они относятся к факторам внутренней среды, но в силу рассмотрения менеджмента, как основы формирования инноваций, их необходимо выделить в отдельный блок). Каждый из этих факторов носит агрегированный характер, и они могут быть сконструированы по-разному. Так концепции менеджмента могут быть представлены с концепцией описанной выше классификацией, а могут быть представлены в соответствии с целями, результатом и т.д. Цели менеджмента можно сформулировать различным образом. Потенциал может включать также разные составляющие. Однако факторы должны быть существенными для формирования инновационной стратегии и определять требования к ней.

На основе предложенного классификатора, возможно, прежде всего, оценить сложившуюся ситуацию инновационной стратегии. На основе каталога выявленных проблем осуществляется стратегическое управление инновационной деятельностью организации.

Приведем фрагмент классификатора основных признаков ИПС для ОАО «Витебские ковры» (табл. 1).

Таблица 1

Классификатор основных признаков ИПС

Основные классы факторов	Классы факторов	Оценки факторов			
1. Факторы внешней среды	1.1. Конкурентная позиция	1.1.1. Сильная	1.1.2. Благоприятная	1.1.3. Слабая	
	1.2. Позиция сотрудничества	1.2.1. Сильная	1.2.2. Благоприятная	1.2.3. Слабая	
	1.3. Состояние и сценарии развития среды				
	1.3.1. Экономическая и финансовая сфера	1.3.1.1. Благоприятная	1.3.1.2. Нейтральная	1.3.1.3. Неблагоприятная	
	1.3.2. Технологическая и научно-техническая сфера	1.3.2.1. Благоприятная	1.3.2.2. Нейтральная	1.3.2.3. Неблагоприятная	
	1.3.3. Социальная, природно- географическая и коммуникационная сфера	1.3.3.1. Благоприятная	1.3.3.2. Нейтральная	1.3.3.3. Неблагоприятная	
	1.3.4. Политическая и правовая сфера	1.3.4.1. Благоприятная	1.3.4.2. Нейтральная	1.3.4.3. Неблагоприятная	
2. Факторы внутренней среды	2.1. Экономические позиции				
	2.1.1. Продуктовая	2.1.1.1. Сильные	2.1.1.2. Благоприятные	2.1.1.3. Слабые	
	2.1.2. Функциональная	2.1.2.1. Сильные	2.1.2.2. Благоприятные	2.1.2.3. Слабые	
	2.1.3. Ресурсная	2.1.3.1. Сильные	2.1.3.2. Благоприятные	2.1.3.3. Слабые	
	2.1.4. Организационная	2.1.4.1. Сильные	2.1.4.2. Благоприятные	2.1.4.3. Слабые	
	2.2. Этапы жизненного цикла	2.2.1. Создание	2.2.2. Рост	2.2.3. Зрелость	2.2.4. Спад
3. Факторы менеджмента	3.1. Цели менеджмента	3.1.1. Устойчивый рост	3.1.2. «Качество»	3.1.3. Выживание	
	3.2. Стиль менеджмента	3.2.1. Креативный	3.2.2. Реактивный		
	3.3. Концепция менеджмента	3.3.1. 1-я модель	3.3.2. 2-я модель	3.3.3. 3-я модель	3.3.4. 4-я модель
	3.4. Потенциал менеджмента	3.4.1. Высокий	3.4.2. Средний	3.4.3. Низкий	

ОАО «Витебские ковры» обладает очень сильными внутренними позициями: организация хорошо обеспечена ресурсами как трудовыми, так и материальными, но внутренняя организационная позиция очень слабая и требует совершенствования. Рассматривая продукт как отдельную позицию, необходимо охарактеризовать его с хорошей стороны: он обладает высоким качеством, довольно невысокими издержками. Сильной стороной организации является широкая номенклатура выпускаемых изделий.

Организация находится на 3 этапе жизненного цикла: на этапе зрелости, цель менеджмента «выживание» не соответствуют данному этапу жизненного цикла. Управлению организации следовало бы выбрать целью повышение качества, рост конкурентоспособности. Руководство организации ориентируется в первую очередь на внутриорганизационное управление, с помощью которого оптимизируется структура производственных факторов и всего процесса производства.

Основу управленческих инноваций на ОАО «Витебские ковры» составляют разнообразные методы рационализации и оптимизации решений, а также их информационно-методическое обеспечение. Стратегии инноваций в данной организации являются стратегиями «закрытого», внутреннего характера.

Диагностика предполагает не только выявление проблем, но и определение возможностей. Для решения последней задачи целесообразно рассмотреть вопрос об анализе источников возможных инновационных изменений. На основе теории П. Друкера, системный классификатор пространства инновационных изменений включает три основные сферы источников изменений [5]: внешняя среда, внутренняя среда и менеджмент. Однако предлагается разбить внешнюю среду на две составляющие: макросреда и ближайшее окружение. По каждой из этих сфер формируется перечень ключевых факторов, а собственно основными источниками инноваций являются: новые идеи (знания) и проблемные ситуации.

Приведем фрагмент классификационной решетки для ОАО «Витебские ковры» (табл. 2). Соответственно на ОАО «Витебские ковры» основными проблемами во внешней среде являются, прежде всего, выход на новые рынки сбыта, в основном зарубежные, формирование достойного имиджа на этих рынках; во внутренней среде и менеджменте – необходимость внедрения ресурсосберегающих технологий, активизация мотивации персонала и др. Таким образом, это одни из тех проблемных ситуаций, для решения которых организация должна внедрять инновации.

Таблица 2

Системный классификатор пространства инновационных изменений

Области изменений	Источники инноваций	
	Появление новых идей и знаний	Появление проблемных ситуаций
1. Внешняя среда: политика, научно-технический прогресс и пр.	Использование новейшей технологии	
2. Ближайшая среда окружения: потребители, посредники, конкуренты и пр.		Выход на новые рынки сбыта; активизация рекламной деятельности; формирование имиджа
2. Внутренняя среда: производство, технологии, НИОКР, ресурсный потенциал и пр.	Автоматизация производства, принципиально новые технологические решения, «ноу-хау» в области нанесения рисунка	Необходимость внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий по всем видам затрат
3. Менеджмент: цели, методы управления, информационное обеспечение и пр.	Развитие внутренних сетевых взаимодействий, использование адекватных условиям типов структур	Слабая мотивации персонала в области развития инновационной деятельности требует изменения методов направления его стимулирования

Для формирования общей концепции инновационной стратегии необходимо осуществить синтез информации и определение основных инновационных направлений стратегии. Для этого составляется системный классификатор управленческих инноваций, включающий источники ИПС и базовые типы преобразований [6].

Слободиной Н.Д. и Шарафоновой Е.Е. в работе «Измерители развитости объектов социально-экономической природы» предлагается классификация внутренних противоречий хозяйственной системы как источников инновационного развития. Существование и характер внутренних противоречий хозяйственной системы обусловлены триединым характером и изменчивостью: типа хозяйственной структуры системы, разнообразия потребляемых ресурсов, динамикой целей функционирования. Источником процессов изменений выступают типы внутренних противоречий между целями, ресурсами и структурой системы, формирующие инновационные проблемные ситуации. Первая группа противоречий включает противоречия, отражающие недостаток ресурсов, либо их неудовлетворительное распределение по элементам системы. Вторая группа противоречий связана с необходимостью перестройки структуры хозяйственной системы в связи с ее неэффективностью. Третья группа противоречий, связана с несоответствием целей объему ресурсов, структуре системы.

Разработка и внедрение в хозяйственную практику управленческих инноваций непосредственно связана с тремя базовыми типами преобразований: преобразование физических ресурсов в продукт (услугу); преобразование труда (рабочего времени) в стоимость; преобразование творчества в движение разнообразия полученных результатов.

Приведем фрагмент системного классификатора управленческих инноваций для ОАО «Витебские ковры».

Таблица 3

Системный классификатор управленческих инноваций

Источники инновационных проблемных ситуаций	Базовые типы преобразований		
	Материалы (ресурсы) в продукт	Труда (рабочего времени) в стоимость	Творчества в движение разнообразия полученных результатов
Недостаток ресурсов, либо их неудовлетворительное распределение по элементам системы	Увеличение доли инновационных разработок. Совершенствование организационного уровня управления.	Снижение издержек	Мотивация персонала
Необходимость перестройки структуры хозяйственной системы в связи с ее неэффективностью	Формирование структурных единиц и взаимодействий адекватных новым целям	Перераспределение функций	Разработка новых методов и процессов управления в организации
Несоответствие целей объему ресурсов, структуре системы	Новые продукты, новые сегменты		Комбинация традиционных изделий организации с новинками

Достижение генеральной цели организации – поддержание стабильного положения на рынке и увеличения прибыли предполагается за счёт основных стратегических направлений: 1) расширение рынка; 2) снижение издержек на основе новых информационных технологий; 3) снижение издержек на основе совершенствования организационной структуры управления инновационной деятельностью.

Поиск новых возможностей данной организации может быть связан, в частности, с углубленной разработкой сегментов рынка (в области стратегии бизнеса) и в создании адекватных условий для мотивации творчества и состязательности работников. Направления, связанные с расширением рынка и снижения издержек, является основой инновационной концепции – первое определяет стратегию бизнеса, второе – внутриорганизационную стратегию.

После определения направлений инновационной стратегии с помощью данного классификатора можно конкретизировать возможные направления управленческих инноваций. Для этого могут быть применены дополнительные признаки классификации.

Таким образом, благодаря системной диагностики, возможно оценить сложившуюся проблемную ситуацию инновационной стратегии, что выступает основой формирования комплекса управленческих инноваций и позволяет конструктивно представить концепцию инновационной стратегии менеджмента в процессах адаптации хозяйствующего объекта к динамике внешних условий деятельности, достижения согласованного режима функционирования и развития производственного и научно-технического потенциала. Благодаря ряду последовательно применяемых системных классификаторов осуществляется формирование общей концепции инновационной стратегии, которое позволит перейти к определению основных инновационных направлений стратегии.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ваганов П.И. Методологические проблемы управленческих инноваций. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002.
2. Тамбовцев В.Л., Марушкина М.А. Инновационная система: проблемы анализа и управления/ Вестник московского университета. – № 1. – 1985.
3. Палей Т.Ф. Инновационный менеджмент: Учебно-практическое пособие. – Казань: Изд-во КФЭИ, 2000.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005.
5. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения/ Пер. с англ. – М.: Фаир-Пресс, 1998.
6. Захарченко Н.Н. Экономические измерения: теория и методы. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1993.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕЛЕВЫХ АВАНСОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ОТ ЗАКАЗЧИКОВ НА ВЫПОЛНЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ

Д.Т. Солодкий, ВГТУ

Сегодня формирование многих показателей, характеризующих конечные (финансовые) результаты деятельности строительной организации (реализация выполненных строительно-монтажных работ или строительной продукции, прибыль, финансовое состояние и платежеспособность, своевременность выплаты заработной платы персоналу организации, платежей в бюджет и другие), зависят от состояния расчетов подрядной строительной организации с заказчиками. В этих условиях необходим особый контроль за соблюдением расчетной дисциплины, который осуществляется с помощью бухгалтерского учета работниками бухгалтерии [3, с. 461].

Расчеты с заказчиками за выполненные строительно-монтажные работы, как правило, производятся ежемесячно, на основании подписанных справок о сметной (договорной) стоимости выполненных работ и затрат (форма № С-3). Стоимость строительных работ, подлежащая оплате в расчетном периоде, определяется за вычетом ранее полученных подрядчиком авансов.

Согласно п. 43 «Правил заключения и исполнения договоров (контрактов) строительного подряда» (далее — Правила), утвержденных Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15 сентября 1998 года № 1450 (в действующей редакции), в договоре строительного подряда может быть предусмотрена выплата заказчиком как ежемесячных (текущих) авансов подрядчику на выполнение строительно-монтажных работ, планируемых в расчетном периоде, так и разовых (целевых) авансов на приобретение нестандартных строительных конструкций и изделий, материальных ресурсов, поставка которых зависит от сезонности выполнения строительных работ, а также на закупки по внешнеторговым контрактам.

Проведенное исследование действующего законодательства Республики Беларусь в области бухгалтерского учета и предлагаемых в отечественной и зарубежной литературе методик учета полученных авансов позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время основное внимание уделено учету самих авансов и отсутствуют методики учета использования строительно-монтажными организациями целевых авансов на приобретение материалов, которые в полном объеме учитывают специфику финансово-хозяйственной деятель-