Сальсифи, особенно, дикорастущий сортообразец (контроль), обладает вполне высокой репродуктивной способностью нежели скорцонера. Это связано с формированием большего количества соцветий на растении, высокими выходом вызревших семян (75,6-95,5%) и их массой. Семенная продуктивность лучшего сортообразца сальсифи (к-4) втрое выше аналогичного показателя у лидирующего по урожайности сортообразца к-17.

Эти данные свидетельствуют о том, что в условиях Северного Зауралья можно не только успешно возделывать скорцонеру и сальсифи, но и получать собственные семена их лучших сортов.

Биохимические особенности. Для оценки биохимического состава скорцонеры и сальсифи использовались данные, полученные А.Н. Соловьевой и Г.Н. Токаревой в ВИРе (1994), где анализировались различные сорта изучаемых культур, выращенных в разных географических зонах. Используя эти данные, мы рассчитали минимальные, максимальные и средние значения содержания полезных веществ скорцонеры и сальсифи, и установили пределы их достоверности ($НСР_{0,95}$). Анализы показали, что по содержанию сухого вещества, сахаров, сырого белка, клетчатки, витамина "С" и кальция корнеплоды скорцонеры идентичны сальсифи. По максимальному накоплению пектиновых веществ сальсифи достоверно превосходит скорцонеру на 44,1, калия –—на 32,8%, а по содержанию инулина уступает последней на 82,4%

Литература

1. Александров Н.А. Практическое огородничество. -М., 1903. – с. 303.

2. Белик В.Ф, Ермаков Н.Ф., Кортукова В.И. и др. Альбом-справочник // Овощные культуры. - М.: Росагропромиздат, 1988. - 347 с.

3. Беккер-Диллингер И. Овощеводство. - Изд-во: Сельхозгиг, 1932. - 920 с.

4. Боос Г.В. Овощи - родник здоровья. - Лениздат, 1985. - 220 с.

5. Лейсле В.Ф., Новиков Г.Н. Scorzonera hispanica L. (Географическое распрастранение и хозяйственное назначение) // Советская ботаника. - 1933. - № 3-4. - С. 185-191.

6. Соловьева А.Е. Токарева Т.Н. Влияние условий выращивания на содержание сухих веществ, витаминов, белковых и минеральных веществ, нитратов в листьях и корнеплодах скорцонеры и овсяного корня // Науч.-техн. бюл. ВИР. -1994. - Вып. 233. - С. 19-22.

7. Франке, Хаммер К, Ханельт П. и др. Плоды земли. - М.: «Мир», 1979. -268с.

8. Юрина А.В. Овощи, которые мы знаем мало. - Свердловск: Средне-Уральское кн.изд-во, 1968. - 207 с.

Экономические науки

Результаты внедрения бюджетирования в российских компаниях

Абрамков А.Е.
Факультет менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета, Санкт-Петербург, Россия

Рассмотрим результаты, которые получали производственные компании, работающие на российском рынке, после реорганизации системы управленческого учета и бюджетирования.

1. Повышение маржинального дохода как следствие реструктуризации продуктовой линейки. Подавляющее большинство компаний распределяют косвенные расходы «котловым» способом, что приводит к искажению реальной доходности отдельных продуктов компании. Пересмотрев базы распределения общецеховых и общепроизводственных расходов, можно получить совершенно противоположную картину: те продукты, которые предприятие считало наиболее доходными, в реальности могут оказаться менее доходными или даже убыточными. Таким образом, достоверные отчеты о реальной доходности отдельных продуктов позволяют более корректно подходить к формированию ассортиментной и ценовой политики предприятия.

2. Повышение маржинального дохода как следствие реструктуризации политики ценообразования. Как правило, компания дорожит наиболее крупными клиентами. Действительно, как правило, только несколько клиентов обеспечивают в совокупности более 50% объема продаж компании. Однако, когда все прямые и косвенные расходы, связанные с каждым клиентом, распределены корректно, может оказаться, что данные клиенты приносят лишь незначительную часть прибыли компании. Имея достоверные отчеты о доходности отдельных клиентов, можно более обоснованно подходить к политике работы с ними.

3. Сфокусированная система мотивации сотрудников отдела продаж. Одним из наиболее эффективных инструментов по управлению продажами является формализация ответственности менеджеров по продажам в рамках исполнения бюджетов продаж. В случае, когда каждый сотрудник отдела продаж имеет план продаж с детализацией до уровня клиентов, упрощается анализ выполнения бюджета продаж. У каждого сотрудника есть конкретный план на следующий период; оценка сотрудников уже базируется на показателях выполнения плана продаж, что позволяет:

осуществлять обоснованную ротацию сотрудников коммерческих подразделений;

осуществлять привязку компенсации менеджеров по продажам не столько к объему продаж, сколько к маржинальной прибыли;

проводить специальные программы по стимулированию продаж наиболее рентабельных продуктов и каналов дистрибьюции.

4. Снижение производственной себестоимости за счет бюджетирования общепроизводственных/общецеховых расходов. Планирование накладных производственных расходов выявляет многие непроизводительные затраты, которые осуществляются де-факто, но не создают дополнительную ценность для компании.

5. Снижение производственной себестоимости за счет пересмотра нормативов и технологических карт. Постановка управленческого учета на промышленном предприятии невозможна без внедрения оперативного производственного учета. Один из необходимых шагов в рамках производственного учета — пересмотр технологических карт и нормативов, большая часть которых сохранилась с советских времен. Искаженные нормативы покрывают хищения и прочие злоупотребления на производстве.

6. Изменения в структуре запасов готовой продукции и материалов. Несмотря на избитость фразы «спрос определяет предложение», производство многих предприятий определяется планом производства, а не планом продаж. Результатом этого являются, с одной стороны, излишки на складе невостребованных потребителями товаров, а с другой — нехватка необходимой продукции. Решением данной проблемы является жесткая связь бюджета продаж с бюджетом производства, что требует не только понимания процесса планирования продаж производственными менеджерами, но и специфики производственного процесса коммерческими сотрудниками. Результат слаженной и согласованной работы коммерческой и производственных служб — это снижение неликвидных запасов и вероятности отсутствия на складе востребованной продукции. В результате внедрения на предприятиях системы бюджетирования остатки товарно-материальных запасов можно сократить, что позволит повысить прибыль предприятия за счет экономии на процентах по кредитам.

7. Структурные изменения в компании. Как правило, к тем процессам, которые выполняют внутренние службы в компании, относятся как к бесплатным ресурсам и не задумываются об их эффективности. В результате реорганизации системы учета можно увидеть реальные затраты на содержание административных подразделений компании. При подсчете реальных затрат может оказаться, что некоторые функции эффективнее будет вынести за пределы предприятия и использовать аутсорсинг.

8. Оптимизации кредитного портфеля. Кредитные линии для большинства предприятий являются дефицитным ресурсом, что ставит перед финансовой службой первоочередную задачу в постоянном поиске новых кредитов. Как избыток свободных денежных средств, так и их недостаток, постоянные кассовые разрывы негативно влияют на прибыль компании. Это является следствием отсутствия и/или неоптимального использования финансовых бюджетов (бюджет движения денежных средств и его составляющие). Дисциплинированное аккуратное управление платежной позицией поможет компании:

повысить финансовый рычаг;

сократить затраты на капитал за счет тщательного планирования использования кредитных ресурсов;

избежать кассовых разрывов.

9. Возможности по привлечению инвестиций. Одной из наиболее типичных проблем предприятий, привлекающих инвестиции финансовых инвесторов, является отсутствие оперативной и достоверной консолидированной отчетности.

В случае отсутствия этих отчетов у инвестора есть два варианта: либо строить «бизнес на доверии» (что негативно отражается на рисках финансирования), либо затрачивать значительные ресурсы на составление отчетности за последние 2-3 года. И первый, и второй варианты значительно уменьшают шансы предприятия по привлечению финансового партнера. Наличие консолидированной управленческой отчетности и бюджетов предприятия не только свидетельствует о высокой культуре финансового менеджмента, но и является лучшим инструментом упрощения взаимоотношений с финансовыми партнерами.

Здесь необходимо отметить общие результаты внедрения бюджетирования. С нашей точки зрения таковыми выступают нижеследующие.

1. Повышение оперативности и эффективности управления.

2. Улучшение финансовых результатов посредством управления прибылью и затратами, более рационального распределения и использования ресурсов, оптимизации затрат и осуществления оперативного контроля постоянных и переменных расходов.

3. Улучшение платежеспособности.

4. Повышение образовательной подготовки управляющих.

Создание информационной системы поддержки принятия решений для диспетчерского управления на нефтехимическом предприятии

Алькин А.Ю. Старцева Е.Б.
Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет, Уфа

Диспетчерское управление – это решение сложных задач управления в условиях ограниченных ресурсов. К числу таких задач относится задача управление сложными динамическими объектами на нефтехимическом предприятии, которая требует эффективной поддержки принятия решений.

В данной работе рассматривается подход к организации системы поддержки принятия решений на основе базы знаний в составе информационной системы поддержки принятия решений (ИСППР). База знаний (БЗ) ИСППР объединяет две модели представления знаний: на основе правил и на основе прецедентов.

Предлагается подход к построению ИСППР на основе использования UML моделей для определения объектов и правил поведения системы в проблемных ситуациях. Для разработки базы знаний системы также используются диаграммы на языке UML. Для описания поведения системы строится диаграмма использования (Use Case Diagram) в нотации UML.

На основе данных диаграммы использования описываются основные объекты будущей ИСППР с