

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ТОЛЬЯТТИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА (ТГУС)»

ВЕСТНИК ТГУС

Серия ЭКОНОМИКА

Межвузовский сборник научных трудов

Выпуск 2

ISSN 1993-3762

Тольятти 2007

УДК 33(060.55)
ББК 65я431
В 38

Главный редактор
ректор ТГУС, д-р экон. наук, проф. **Л. И. Ерохина**

Зам. главного редактора:
проректор по УРиКО, канд. экон. наук, доц. **О. Н. Наумова**;
проректор по ИиНИД, д-р ист. наук, проф. **В. Н. Якунин**

Члены редакционной коллегии:
дир. ТФ СГЭУ, д-р экон. наук, проф. **Е. Г. Нестеренко**;
зав. каф. «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», д-р экон. наук, проф. **О. И. Васильчук**;
зав. каф. «Финансы и кредит», д-р экон. наук, проф. **В. В. Янов**;
зав. каф. «Прикладная информатика в экономике», д-р экон. наук, проф. **О. М. Горелик**;
дир. института экономики, канд. экон. наук **А. Н. Кара**;
зав. каф. «Экономика, организация и коммерческая деятельность»,
д-р экон. наук, проф. **Е. В. Баимачникова**

Вестник ТГУС. Сер. Экономика : межвуз. сб. науч. тр. / Толь-
В 38 яттинский гос. ун-т сервиса. – Вып. 2. – Тольятти : Изд-во ТГУС,
2007. – 296 с.

УДК 33(060.55)
ББК 65я431

© Тольяттинский государственный
университет сервиса, 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Ерохина Л. И., Вакулевич Н. А. Роль сферы услуг в региональном хозяйственном комплексе _____	10	Келарева Е. В. Тенденции развития рынка услуг сотовой связи в России и регионах _____	107
Ерохина Л. И., Шлегель О. А., Моляши М. Методика решения задач анализа и исследования систем управления _____	15	Краснова В. Ф. Основные противоречия экономического развития регионов _____	115
Башмачникова Е. В., Вакулевич Н. А. Теоретические аспекты регионального экономического развития _____	21	Марченко В. С. Информационные технологии обработки информации по управлению неравномерностью продаж на примере предприятий связи _____	122
Вакулевич Н. А. Исследование перспектив и тенденций развития региональной сферы услуг _____	28	Марченко Т. И. Управление планированием в сфере услуг: региональный аспект _____	129
Вешнякова Т. С., Гуменюк А. Н. Противоречивость законодательной базы предпринимательской деятельности _____	35	Николаева Е. И. Содержание и сущность процесса управления жилищно-коммунальным комплексом _____	137
Вешнякова Т. С., Колыванова А. А. Риски в предпринимательской деятельности _____	44	Овсянников А. В. Вопросы управления туристической организацией как системой _____	147
Газизов А. Н. Использование новых технологий в банках _____	53	Парамонова Л. А., Дюжева П. В. Раскрытие финансовой информатизации в учетной политике и бухгалтерской отчетности лизинговой компании _____	151
Газизов А. Н. Управление рыночными рисками на современном этапе _____	61	Парамонова Л. А. Особенности учета факторинговых операций при расчетах с покупателями и заказчиками _____	158
Газизов А. Н. CRM-системы: путь к построению клиентоориентированной модели работы банка _____	69	Поселянов О. Е. Проблемы развития региональной сферы услуг _____	163
Гороховицкая Т. Н. Парк технологического оборудования в обеспечении прогрессивности производственного аппарата предприятия _____	75	Руденко А. А. Алгоритм стратегического управления материальными ресурсами предприятия _____	168
Евдокимова Н. В. О направлениях взаимодействия, характеризующих признаках взаимосвязи оперативного и бухгалтерского учета _____	85	Руденко А. А. Идентификация места стратегического управления материальными ресурсами в системе управления предприятием _____	172
Зеленская О. В., Голубева В. В., Шлегель О. А. Интегрированная автоматизированная система управления предприятием _____	96	Руденко А. А. Информационная поддержка оперативного регулирования стратегических планов материалообеспечения _____	176
Зеленская О. В., Шлегель О. А. Обработка информации с использованием методов стратегического ИТ-консалтинга _____	101		

Руденко А. А. Методологическая основа и характеристика модели стратегического управления материальными ресурсами предприятия _____	181
Руденко А. А. Методология системно-эволюционного исследования стратегического управления материальными ресурсами предприятия _____	184
Руденко А. А. Система стратегического планирования материальных ресурсов предприятия _____	188
Соколова И. А. Состояние рынка услуг Самарского региона _____	192
Старикова С. С., Краснова В. Ф. Проблемы комплексной оценки социально-экономического положения регионов разного уровня _____	200
Спиридонова Е. Е., Волкова А. А. Исторические аспекты формирования рынка венчурного капитала _____	208
Сюлина С. П. О соотношении спроса и предложения на рынке легковых автомобилей Самарской области _____	213
Токманёв С. В., Попов Д. В., Московка В. Ю. Анализ основных понятий процесса формирования запасов и их содержания _____	223
Тонковидова Н. А. Формирование элементов локальной системы организации предоставления информационных услуг _____	234
Фрольченко С. С. Процедура подготовки и принятия антикризисных решений _____	249
Ченцова Н. М. Комплексный анализ социальной сферы _____	253
Ченцова Н. М. Эффективность социальной работы _____	264
Черных Г. И. О некоторых способах преодоления сопротивления организационным изменениям _____	271

Юдин А. А. Финансовое планирование как наиболее эффективный способ управления деятельностью предприятия _____	276
Юрина В. С. Системный анализ развития экономики города _____	284

CONTENT

Erokhina L. I., Vaculevich N. A. Role of service industry in regional economic complex_____	10	Marchenko T. I. Planning managing in the service industry: region aspect_____	129
Erokhina L. I., Shlegel O. A., Molasy M. The methodology of doing analytical math and researching the system of management_____	15	Nikolaeva E. I. The contents and the essence of municipal housing economy management process_____	137
Bashmachnikova E. V., Vaculevich N. A. Theoretical aspects of region economical development_____	21	Ovsyannikov A. V. Management problems of tourist organization as a system_____	147
Vaculevich N. A. The study of perspective and tendency of region service development_____	28	Paramonova L. A., Dyuzheva P. V. Disclosure of financial information in accounting policies and accounting reporting of a leasing company_____	151
Veshnyakova T. S., Gumenyuk A. N. Divergence of entrepreneurship legal framework_____	35	Paramonova L. A. Peculiarities of factoring assessment in settle with customers_____	158
Veshnyakova T. S., Kolyvanova A. A. Business risks_____	44	Poselyanov O. E. The problems of regional service industry development_____	163
Gazizov A. N. The use of new technologies in banks_____	53	Rudenko A. A. The algorithm of strategic management of the enterprise's economical resources_____	168
Gazizov A. N. Market risks managing in recent times_____	61	Rudenko A. A. Identifying the place of the strategic managing of the material resources in the system of superintendence of enterprise_____	172
Gazizov A. N. CRM-systems: the way to make customer-focused banking model_____	69	Rudenko A. A. Efficient regulation support information of material supply strategic plans_____	176
Gorokhovitskaya T. N. Technological equipment park in assurance of enterprise manufacturing apparatus progressiveness_____	75	Rudenko A. A. The methodological source and the characteristics of the model of the enterprise strategic managing of the material resources_____	181
Evdokimova N. V. On the directions of cooperation and correlation features of operative and business accounting_____	85	Rudenko A. A. Systems and evolution research methodology of enterprise material resources strategic managing_____	184
Zelenskaya O. V., Golubeva V. V., Shlegel O. A. The integrated automated system of enterprise superintendence_____	96	Rudenko A. A. Strategic planning system of enterprise material resources_____	188
Zelenskaya O. V., Shlegel O. A. Information processing with the use of strategic it-consulting methods_____	101	Sokolova I. A. State of business of the services Samara region_____	192
Kelareva E. V. Development tendencies of mobile market in Russia and in the regions_____	107	Starikova S. S., Krasnova V. F. Integrated assessment problems of socio-economic region location_____	200
Krasnova V. F. The main contradictions of region economic development_____	115	Spiridonova E. E., Volkova A. A. Historical aspects of venture capital market formation_____	208
Marchenko V. S. Information technology of data reduction sale ireregulation by the telecommunication agency example_____	122		

Syulina S. P. On supply and demand situation in the motor car market of Samara region _____	213
Tokmanev S. V., Popov D. V., Moskovka V. Yu. The main notions analysis of actual reserves forming process and their content _____	223
Tonkovidova N. A. The elements formation of the local system in the organizing INFO-service _____	234
Frolchenko S. S. Procedure of preparation and reception of crisis management decision _____	249
Chentsova N. M. Complex analysis of social sphere _____	253
Chentsova N. M. Effectiveness of social work _____	264
Chernykh G. I. On some methods of overcoming organizational changes resistance _____	271
Yudin A. A. Finance planning as the most effective way to enterprise management _____	276
Yurina V. S. System`s analysis of the city`s economics development _____	284

УДК 338.465.2

Л. И. Ерохина, Н. А. Вакулевич*

**Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и управление», ректор Тольяттинского государственного университета сервиса.*

Вакулевич Наталья Александровна, вице-президент ТГОО СК «Мега-Лада», соискатель Тольяттинского государственного университета сервиса.

РОЛЬ СФЕРЫ УСЛУГ В РЕГИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Ключевые слова: Й. А. Шумпетер, Н. Д. Кондратьев, «длинные циклы», индустриальные циклы, показатели производства товаров и услуг, отраслевая структура производства.

В статье рассматривается региональная сфера услуг с точки зрения теории экономических циклов. Приводится динамика показателей производства товаров и услуг на региональном уровне. Делается вывод, что ускоренное развитие региональной сферы услуг обусловлено влиянием множества факторов внешней среды, которое показывает роль сферы услуг в региональном хозяйственном комплексе.

Уровень экономического и социально-политического развития современного общества зависит от уровня его научно-технического прогресса. Австрийский экономист Й. А. Шумпетер предложил цикловую модель индустриального развития. Следует отметить, что и до Й. Шумпетера были ученые, отмечавшие факт существования циклов деловой активности. В 1925 г. российский экономист Н. Д. Кондратьев в ходе статистического анализа данных многолетних наблюдений за динамикой цен, заработной платы, процентных ставок, объемов промышленного производства и потребления во Франции, Великобритании и Соединенных Штатах Америки обнаружил так называемые «длинные циклы» деловой активности, завершающиеся, как правило, экономическими кризисами. Однако именно Й. Шумпетер впервые провел достаточно серьезное исследование индустриальных циклов. Каждый новый индустриальный цикл характеризуется не только возникновением новых отраслей, которые составляют фундамент экономического благо-

получия общества в этот период, но и принципиальными изменениями в уже имеющихся отраслях (табл. 1).

Таблица 1

Циклы индустриального развития общества (по Й. Шумпетеру)

Индустриальный цикл	Факторы научно-технического прогресса общества	Структура производственно-экономической среды в обществе
Первый индустриальный цикл (1785–1845 гг.)	Первая промышленная революция характеризуется активным применением энергии воды в производственных процессах	Появились такие фундаментальные отрасли экономики, как металлургическая и текстильная
Второй индустриальный цикл (1845–1900 гг.)	Вторая промышленная революция – открытие парового двигателя	Происходит дальнейшее развитие текстильной и металлургической отраслей (в частности, появляется сталелитейная промышленность), возникает отрасль железнодорожного транспорта, в корне изменившая инфраструктуру экономики того времени
Третий индустриальный цикл (1900–1950 гг.)	Третья промышленная революция, вызванная изобретениями, связанными с использованием электрической и химической энергии, в частности, с изобретением двигателя внутреннего сгорания	Происходит становление отраслей химической промышленности и развитие автотранспорта
Четвертый индустриальный цикл (1950–1990 гг.)	Четвертая промышленная революция – использование атомной энергии и электроники	Коренным образом изменилась структура уже сложившихся отраслей, и появились принципиально новые: авиакосмическая, радиоэлектроника, электронное машиностроение и т. п.
Пятый индустриальный цикл (1990– по настоящее время)	Пятая промышленная революция – информационно-технологическая и сервисная революции – использование достижений в области информатики и телекоммуникаций	Развитие информационных сетей. Превращение сферы услуг в доминирующий сектор экономики. Переход от индустриального общества экстенсивного типа к постиндустриальному информационно-сервисному обществу интенсивного типа развития

Как видно из анализа данных таблицы 1, одной из глобальных тенденций в современной производственно-экономической среде в обществе является преобладание сферы услуг (третичного сектора экономи-

ки) над индустриальными секторами народного хозяйства (первичным – сельское и лесное хозяйство, добывающие отрасли, и вторичным – перерабатывающие отрасли).

Пятый индустриальный цикл является последним циклом индустриального развития и представляет собой своеобразный переход к постиндустриальному информационно-сервисному обществу. Экономика постиндустриального периода будет представлять собой экономику надиндустриальных отношений, складывающихся не в процессе производства, а в сфере его обслуживания. Это проявляется в динамично растущей доле услуг как в ВВП (табл. 1), так и в ВРП по Федеральным округам РФ (табл. 3 и 4)

Таблица 2

Соотношение показателей производства товаров и услуг в российской экономике

Показатель	1990 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Доля в ВДС	65,1	44,7	46,6	45,2	43,8	45,2	45,0	43,1	40,6	40,2
Производство товаров										
Производство услуг	34,9	55,3	53,4	54,8	56,2	54,8	55,0	56,9	59,4	59,8
в том числе рыночных	-	44,3	42,4	42,9	44,4	46,0	46,6	47,6	48,4	49,0
Темпы роста (к предыдущему году, %) ВРП	-	87,3	96,4	101,4	94,7	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3
Производство товаров	-	81,5	94,1	100,7	92,6	110,4	112,4	106,5	103,6	107,0
Производство услуг	-	94,8	99,8	101,9	96,6	102,3	106,9	103,6	105,5	107,4
в том числе рыночных	-	95,9	99,1	102,9	95,4	102,4	108,3	104,3	106,0	108,3
нерыночных	-	91,7	102,5	98,1	101,3	101,9	101,4	99,4	102,7	102,0
Доля услуг в ВВП	-	51,7	48,7	49,9	51,0	49,3	49,2	50,8	53,6	53,5

В период пятого индустриального цикла, по Й. Шумпетеру, соотношение темпов роста производства товаров и услуг не было устойчивым. Темп роста ВДС в производстве товаров превышал в 1999–2001 гг. темп роста производства всех услуг, в том числе и рыночных, а в 2002–2003 гг. последний превышал общеэкономический. В результате быстрого роста сектора услуг его доля в ВДС устойчиво увеличивалась

(исключая 1999–2000 гг.), достигнув к 2003 г. почти 60 % стоимости ВДС и приблизившись по доле в ВВП (53,5 % в 2002–2003 гг.) к показателям европейских стран с транзитной экономикой. Темп роста производства услуг в 2002 г., по сравнению с предыдущим годом, составил 5,5 %, в 2003 г. темпы роста рыночных услуг были еще выше – 7,4 %.

Созданная в сфере услуг ВДС включает услуги рыночного и нерыночного характера, на долю последних в 1995–1998 гг. приходилось около 20 % всего производства услуг. В 1999–2001 гг. доля нерыночных услуг снизилась, составив 16 % всех услуг, однако в дальнейшем опять увеличилась до 18 %. Рост производства в отраслях услуг происходил за счет роста рыночных услуг, производство нерыночных услуг было значительно ниже, а в 2001 г. даже сократилось. В структуре рыночных услуг доминируют: торговля – оптовая, продукцией производственно-технического назначения, розничная, внешняя – заготовки и общественное питание, на долю которых приходится почти половина ВДС, созданной в сфере рыночных услуг. В 2001–2002 гг. доля торговли в объеме рыночных услуг немного снизилась.

В 2001–2003 гг. доля производства услуг в ВВП увеличилась во всех федеральных округах, но с началом экономического подъема явная тенденция к росту доли услуг имела место только в ЦФО. В Северо-Западном Приволжском и Сибирском округах доля услуг после снижения в 2002 г. в 2003 г. восстановилась на уровне 2001 г., или немного увеличилась. В Южном, Уральском и Дальневосточном округах начавшийся рост производства товаров сразу привел к снижению доли услуг в ВВП (табл. 3).

Таблица 3

Доля производства товаров и производства услуг в ВВП по федеральным округам РФ %

Округ	Производство товаров			Производство услуг		
	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
РФ	50,5	51,4	49,4	49,5	48,6	50,6
Центральный	35,1	31,5	30,7	64,9	68,5	69,3
Северо-Западный	51,6	63,4	50,5	48,4	46,6	49,5
Южный	51,8	55,6	54,1	48,2	44,4	45,9
Приволжский	60,9	63,4	59,7	39,1	36,6	40,3
Уральский	51,8	55,6	54,1	48,2	44,4	45,9
Сибирский	57,8	60,2	57,4	42,2	39,8	42,6
Дальневосточный	52,6	53,7	54,3	47,4	46,3	45,7

Анализ отраслевой структуры, создаваемой в регионах ВДС, показывает (табл. 4), что отмеченное выше на уровне национальной экономики повышение доли услуг в ВВП в действительности определяется структурными сдвигами в одном регионе – ЦФО, где вследствие высо-

кой концентрации торговли, составляющей почти 40 % ВВП, доля услуг в ВДС составила в 2003 г. 68,2 %. Среднероссийский показатель доли услуг в производимой ВДС превышен только в Центральном округе. Самой низкой доля услуг в производимой ВДС определена в Уральском федеральном округе, в состав которого входит основной нефтегазодобывающий район – Тюменская область.

Таблица 4

Доля отдельных отраслей в ВВП федеральных округов в 2003 г., %

Отрасль	РФ	Центральный	Северо-Западный	Южный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный
Отрасли, производящие услуги	49,7	68,2	48,6	45,2	39,8	33,7	42,1	44,9
Транспорт	8,0	5,1	10,4	9,8	8,2	8,2	10,6	11,1
Связь	1,8	2,8	2,0	1,8	1,2	0,8	1,2	1,5
Торговля, коммерческая деятельность (включая заготовки)	21	39,9	16	14,8	13,6	7,0	12,6	10,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	2,7	2,8	3,5	2,8	2,1	2,1	2,8	3,6
Здравоохранение, физкультура, социальное обеспечение	0,9	1,0	0,8	1,4	0,8	0,6	1,1	0,8
Наука и научное обслуживание, образование, культура	2,1	3,4	2,6	1,3	1,7	1,0	1,2	1,2
Управление	0,4	0,8	0,3	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2
Нерыночные услуги	7,1	5,7	8,2	9,3	7,3	5,4	9,2	10,2
Производство услуг на душу населения (руб.)	27000	47757	25583	12706	17591	32506	18038	25026
Доля региона в российском производстве услуг	100	44,9	9,4	7,0	14,3	10,4	9,5	4,5

Ускоренное развитие региональной сферы услуг обусловлено влиянием множества факторов внешней среды, которое показывает роль сферы услуг в региональном хозяйственном комплексе.

L. I. Erokhina, N. A. Vaculevich*

**Erokhina Lydia Ivanovna, Professor, Doctor of Economics, head of Economics and Management department, Rector of Togliatti State University of Service.*

Vaculevich Natalia Aleksandrovna, vice-president of SC «Mega-Lada», applicant of Togliatti State University of Service.

ROLE OF SERVICE INDUSTRY IN REGIONAL ECONOMIC COMPLEX

Key words: Yi. A. Shumpeter, N. D. Kondratiev, «long cycles», industrial cycles, indicators of manufacturing and service, industrial structure.

In the article the regional service industry from the point of economical cycles is examined. The dynamic of economical rates on the region level is given. The conclusion is made, that the acceleration of development in a region depends on many external environment factors.

© Л. И. Ерохина, Н. А. Вакулевиц, 2007

УДК 65.002.52/.54

Л. И. Ерохина, О. А. Шлегель, М. Моляши*

**Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика и управление», ректор Тольяттинского государственного университета сервиса.*

Шлегель Олег Александрович, доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой «Прикладная математика и информатика» Тольяттинского государственного университета сервиса.

Мариан Моляши, заместитель декана, доктор-инженер Института организации и управления Вроцлавского технологического университета (Польша).

МЕТОДИКА РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ АНАЛИЗА И ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: программно-целевое исследование систем управления, автоматизированная информационная система (АИС), организационные процедуры принятия управленческих решений, моделирование состава управленческих решений, модель файлового сервера информационной системы.

В данной статье предлагается методика решения задач анализа и исследования систем управления и разработки автоматизированной информационной системы (АИС), составляется перечень технологических процедур для системной технологии любой регламентной статистической задачи.

Программно-целевое исследование систем управления требует создания конкретных организационных механизмов управления и разработки автоматизированной информационной системы (АИС). Соответствующий организационный механизм необходим в условиях становления рыночных отношений в целях повышения эффективности управления. Любое сокращение аппарата управления, изменение его функций в конечном итоге должно быть регламентировано до такой степени, при которой обеспечивается персональная ответственность за принятие управленческих решений и организационных мероприятий с функциями, изложенными в должностных инструкциях и Положениях.

На начальном этапе выявляется степень соответствия управленческой практики ее модели, в случае необходимости производится соответствующая корректировка, изменение и доработка. На этом этапе также необходимо выяснить и зафиксировать документально потоки информации, циркулирующие в каждом подразделении.

На следующем этапе выполняется разработка организационных процедур принятия управленческих решений. На этом этапе составляется схема каждой организационной процедуры, дается ее описание, формируется перечень документов, используемых в этой процедуре. При построении схемы организационной процедуры следует зафиксировать документы, действующие в процедуре, указать, откуда поступают эти документы, какими документами она завершается; для выполнения такой процедуры необходимы выходные документы данной процедуры.

Далее выполняется определение взаимосвязей между процедурами принятия решений и построение блок-схемы принятия решений.

На следующем этапе составляется схема принятия решений конкретных подразделений организации, в которой фиксируются уровни руководства, схемы действующих процедур принятия решений.

Реальную схему принятия решения надо проверить – подвергнуть логическому анализу. В этом и состоит следующий этап работы, на котором на основе логики и здравого смысла предусматриваются все управленческие процедуры, выполняемые в подразделении, документация, необходимая для выполнения каждой организационной операции и хранящаяся на каждом уровне управления. Логический анализ

схемы принятия решений позволяет судить об эффективности организации управления.

На заключительном этапе выполняется непосредственная разработка всей документации, которая регламентирует деятельность управленческого аппарата отдельного подразделения организации (рис. 1).

Определим основные вопросы, на которые необходимо обратить внимание при решении задач проектирования системы управления организаций.

Первостепенная задача – формирование его целей функционирования. Проблема формирования целей функционирования имеет принципиальное значение при проектировании организационных систем по многим причинам. Во-первых, потому, что по своей природе все реальные организации многоцелевые. Во-вторых, период действия целей функционирования различен, следовательно, спроектировать организацию необходимо только исходя из целей, период действия которых сопоставим с периодом проектирования организации. В-третьих, проектирование организации управления под все цели функционирования слишком трудоемко, а следовательно, число целей функционирования должно быть по возможности ограниченным (рис. 2).

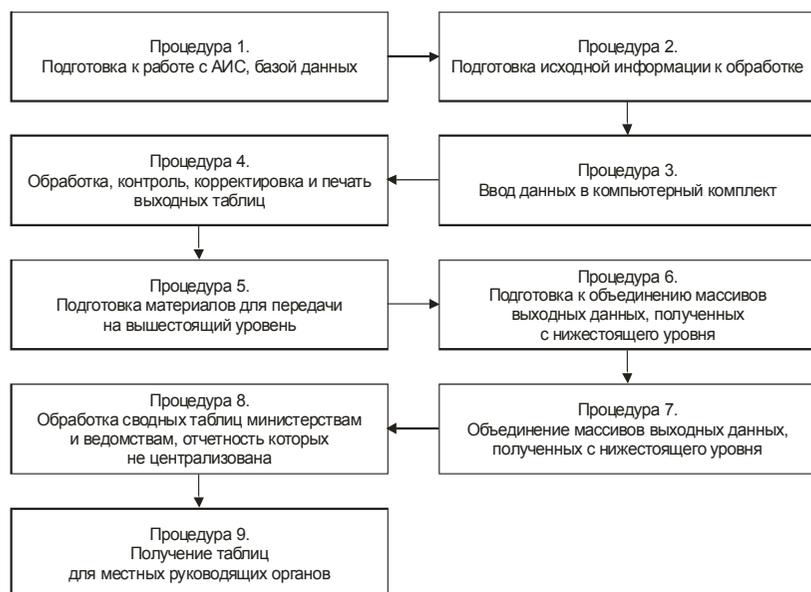


Рис. 1. Основные процедуры исследования информационных систем для систем управления

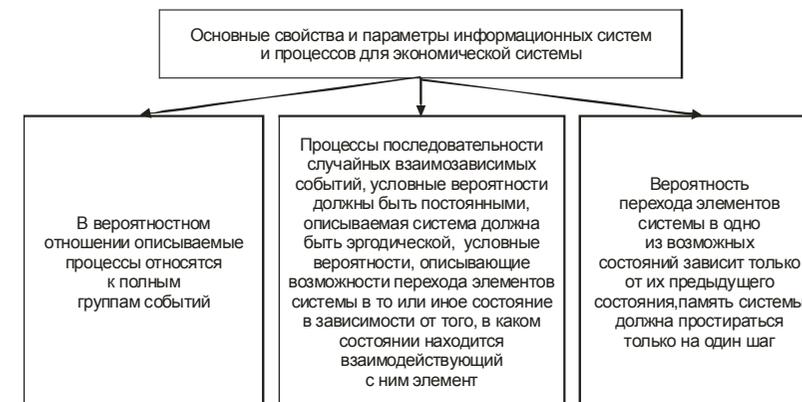


Рис. 2. Основные свойства и параметры информационных процессов для экономической системы

Выбор целей с помощью экспертных методов требует применения специальной методики. Осуществляются оценка и выбор глобальных целей функционирования. Наиболее приемлемым с практической точки зрения способом оценки является анонимное анкетирование, так как оно обеспечивает наибольшую независимость суждений. Структуризация целей функционирования должна быть осуществлена путем исследования функций управления, реализующих конкретные цели на каждом уровне управления. Задача проектирования системы управления предполагает также моделирование управленческих решений, структуры которых мы выявили на стадии обследования.

Моделирование состава управленческих решений осуществляется для обоснования решений, которые должны приниматься в конкретном подразделении. Состав группы решений определяется количеством структурных подразделений. Оптимальность процесса подготовки управленческих решений достигается путем выявления и ликвидации отклонений в существующем процессе при сравнении его с нормативным процессом, обусловленным в некотором смысле идеальной моделью, выбранной авторами на предварительном этапе. В качестве такой модели можно с частичной доработкой использовать стандартную информационную модель, известную под названием модели Дейтча.

Моделирование правил работ исполнителей и руководителей в процедурах с помощью компьютерной техники является частью общего процесса формирования организационного механизма управления и распределения управленческих решений по уровням управления.

Моделирование правил работ исполнителей заключается в анализе процесса подготовки управленческого решения последовательно на всех уровнях управления, вплоть до принятия окончательного решения, и осуществляется на основе информационной модели.

Методика моделирования правил работ исполнителей в процедуре рекомендуется для практического осуществления этапа «регламентации» в процессе формирования общей структуры управления. При моделировании структуры управления необходимо решать задачи моделирования функциональных групп управленческих решений и моделирования распределения решений по уровням управления для обеспечения разработки схем управления.

Информационно-технологической формой автоматизированного решения регламентных задач управления, анализа являются комплексы экономического анализа, обеспечивающие электронную обработку данных статистической отчетности и различных обследований.

Осуществляется визуальный контроль и подготовка форм первичных статистических отчетов к машинной обработке, перенос исходной информации этих отчетов на машинные носители (перфоленты, магнитные ленты, гибкие магнитные диски).

Одним из компьютеров в сети считается файловый сервером и предоставляет другим компьютерам услуги по обработке файлов. Файловый сервер работает под управлением сетевой операционной системы (Novell NetWare) и играет роль компонента доступа к информационным ресурсам (т. е. к файлам). На других ПК в сети функционирует приложение, в кодах которого совмещены компонент представления и прикладной компонент (рис. 3).

Протокол обмена представляет собой набор вызовов, обеспечивающих приложению доступ к файловой системе на файл-сервере.

К недостаткам технологии данной модели относят низкий сетевой трафик (передача множества файлов, необходимых приложению), небольшое количество операций манипуляции с данными (файлами), отсутствие адекватных средств безопасности доступа к данным (защита только на уровне файловой системы).

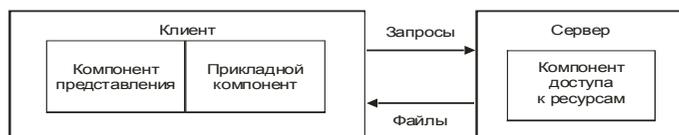


Рис. 3. Структурная схема модели файлового сервера информационной системы

Данные первичных статистических отчетов на машинных носителях вводятся (считываются) в память компьютера.

Далее осуществляются все виды контроля с выдачей протокола ошибок, на основании которого подготавливается и вводится в компьютер корректирующая информация; затем проводится контроль на полноту поступления отчетов, объединение данных отчетов с данными каталога в единый массив данных, копирование этого массива на МЛ (ГМД) для организации архива данных.

Операция выполняется на региональном или кустовом уровнях. Кустовой уровень может организовываться для ряда региональных управлений статистики, где нет необходимых средств вычислительной техники, удовлетворяющих требованиям системной обработки информации. На этих уровнях происходит формирование промежуточных числовых матриц с данными специальных (не входящих в централизованную разработку) таблиц для местных руководящих органов и печать этих таблиц. Во многих АИС проводится дополнительная разработка первичных отчетов, подготовленных в виде массива исходных данных в процессе реализации процедуры, с целью получения выходных таблиц (например, по административным районам), и печать этих таблиц. Специальные выходные таблицы, а также выходные таблицы, полученные в результате дополнительной разработки, передаются местным руководящим органам.

Если дополнить вышерассмотренный перечень технологических процедур такими процедурами, как передача информации по коммутируемому и выделенным каналам связи с использованием средств телеобработки для срочной отчетности, то можно будет получить полный набор типовых процедур, различные сочетания которых реализуют системную технологию любой регламентной статистической задачи.

Список литературы

1. Угринович Н. Д. Информатика и информационные технологии : учебник / Н. Д. Угринович. – М. : БИНОМ, 2003.
2. Шеннон К. Работы по теории информации и кибернетике / К. Шеннон ; пер. с англ. ; под ред. Р. Л. Добрушина, О. Б. Лупанова. – М. : Изд-во иностр. лит., 1963.
3. Черныш В. И. Информационные процессы в обществе / В. И. Черныш. – М. : Наука, 1968.

L. I. Erokhina, O. A. Shlegel, M. Molasy*

*Erokhina Lydia Ivanovna, Professor, Doctor of Economics, head of Economics and Management department, Rector of Togliatti State University of Service.

Shlegel Oleg Aleksandrovich, Professor, Doctor of Technical Science, head of the Applied Mathematics and Informatics Science department of Togliatti State University of Service.

Marian Malasy, Doctor of Engineering, Deputy dean, Faculty of Science of Technology, Wrocław University of Technology (Poland).

THE METHODOLOGY OF DOING ANALYTICAL MATH AND RESEARCHING THE SYSTEM OF MANAGEMENT

Key words: programmatic research of the system of management, automated information data system, the procedures of making a management decisions, modeling the staff of management decisions, the model of the file serve.

In this article the methodology of doing analytical math and researching the system of management, and automated information data system is given. One can find the list of technological procedures for systemic technology any statistical problem.

© Л. И. Ерохина, О. А. Шлегель, М. Моляши, 2007

УДК 332.1

Е. В. Башмачникова, Н. А. Вакулевич*

*Башмачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика, организация и коммерческая деятельность» Тольяттинского государственного университета сервиса.

Вакулевич Наталья Александровна, соискатель Тольяттинского государственного университета сервиса, вице-президент ТГОО СК «Мега-Лада».

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: региональное развитие, народное хозяйство, хозяйственный комплекс, тип экономики, регион, субъект РФ, региональная экономическая система.

В статье рассматривается региональный уровень народного хозяйства, его специфические характеристики: иерархический уровень, тип хозяйственного комплекса, тип экономики, структура управления, методы управления. Анализируется понятие «регион», различные подходы к его пониманию: декомпозиционный и композиционный методический подход. Регионы могут обеспечить запуск нового воспроизводственного механизма, обеспечивающего взаимодействие микро- и макроуровневой экономики и общий переход от экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства.

С точки зрения системного подхода народное хозяйство представляет собой сложную иерархическую социально-экономическую систему, расположенную в границах страны, открытую, т. е. включенную в мировую хозяйственную систему, взаимодействующую в большей или меньшей степени с хозяйственными системами других стран по различным каналам: технологическим, торговым, финансовым и др. Народное хозяйство включает в себя все многообразие форм производства, обмена и потребления, основанных на различных формах собственности, рассредоточенных по территории страны.

Принято различать отраслевой и территориальный аспекты организации народнохозяйственного комплекса страны. В отраслевом аспекте народное хозяйство представляет собой совокупность отраслевых хозяйственных комплексов, включающих предприятия, объединенные по технологическому принципу или специализированные на выпуске однородных групп продукции и услуг. В территориальном аспекте народнохозяйственный комплекс страны представляет собой совокупность более мелких хозяйственных систем, расположенных в границах отдельных территорий, которые, в свою очередь, делятся на первичные хозяйственные ячейки – хозяйствующие субъекты.

Можно выделить три иерархических народнохозяйственных уровня, различающихся условиями функционирования, развития, подходами к управлению и регулированию этих процессов.

1. Высший – макроэкономический – уровень народного хозяйства страны в целом.

2. Средний – мезоэкономический – уровень хозяйства отдельного региона страны.

3. Низший – микроэкономический – уровень первичных хозяйствующих субъектов.

Наиболее общие специфические характеристики иерархических уровней народного хозяйства представлены в таблице 1.

Таблица 1
**Специфические характеристики иерархических уровней
народного хозяйства страны**

Иерархический уровень	Тип хозяйственного комплекса	Тип экономики	Структура управления	Методы управления
Макроэкономический	Народнохозяйственный комплекс страны	Регулируемая рыночная экономика	Органы представительной и исполнительной власти РФ, ЦБ РФ	Комплекс макроэкономических регуляторов, административные, правовые, экономические
Мезоэкономический	Народнохозяйственный комплекс региона	Территориально локализованная часть рыночной экономики	Органы представительной и исполнительной власти СФ, территориальные органы федеральных органов власти	Экономические, административные, правовые
Микроэкономический Хозяйствующий субъект	Саморазвивающаяся на рыночных принципах хозяйственная единица	Собственники, администрация		Экономические, административные, социально-психологические

Радикальное изменение условий функционирования народнохозяйственного комплекса страны определяет необходимость разработки новых, адекватных условиям рыночной экономики, теоретических и практических аспектов формирования систем управления всеми уровнями экономики страны. Особую значимость в существующих условиях приобретают региональные аспекты управления. В работе В. В. Рябова определен ряд причин, обуславливающих необходимость проведения экономических реформ на региональном уровне. В развитие указанного подхода к факторам, определяющим повышение значимости региональных аспектов функционирования и развития экономики и, соответственно, управления и регулирования указанными процессами, можно отнести следующие.

1. Формирование регионов нового общественно-политического и экономического качества – субъектов Российской Федерации, являющихся, государственными образованиями, относящихся к уровню государственной власти. Субъекты РФ обладают значительным уровнем экономической самостоятельности и ответственности, участвуют в общегосударственном и международном разделении труда.

2. Трансформация механизма управления экономикой на федеральном уровне, децентрализация системы государственного управления и

регулирования экономики, что закономерно приводит к повышению значимости территориальных аспектов управления при уменьшении значимости аспектов отраслевых.

3. Объективные потребности нового децентрализованного хозяйственного механизма, более ориентированного на реализацию интересов, саморазвитие первичных производственных ячеек (хозяйствующих субъектов), а также территорий (регионов) и муниципальных образований как мест их территориальной локализации.

4. Трансформация отношений собственности, широкомасштабная приватизация, формирование двух уровней государственной собственности (федеральной и субъектов федерации) и муниципальной собственности, что явилось базисом экономической самостоятельности регионов.

5. Реформирование бюджетно-финансовой системы страны, формирование бюджетного федерализма, с одной стороны, с другой, – бюджетно-финансовый кризис, неэффективность системы бюджетного выравнивания, определяет особую ответственность региональных органов власти и управления за достижение бюджетной самодостаточности регионов.

6. Специфические особенности региональных хозяйственных комплексов, неравные стартовые условия, при которых регионы вступили в период экономических реформ. Учет специфики регионов в осуществлении структурной, инвестиционной, финансовой, социальной и внешнеэкономической политики, учет особенностей ресурсных возможностей и материально-финансовых источников развития более эффективен на региональном уровне.

7. Формирование системы местного самоуправления, не входящей в структуру государственной власти, являющейся экономически самостоятельным нижним уровнем власти.

В новых условиях функционирования и развития региональных хозяйственных комплексов целесообразно рассмотреть и уточнить теоретические основы регионального экономического развития. Одним из основных этапов в описании той или иной теории регионального развития является определение объекта исследования и уточнение его характеристик. Несмотря на то что региональная экономика как отрасль экономической науки развивается уже в течение нескольких десятилетий, тем не менее даже в настоящее время в научном обороте используются различные понятия в отношении термина «регион».

В литературе дореформенного периода [В. П. Чичканова, П. А. Минакир, В. В. Кистанов] встречались попытки рассматривать регион как простую сумму хозяйственных отношений и производств, расположенных на определенной территории. В настоящее время превалирует

точка зрения на экономический регион как на «внутренне связанное целое» [Р. Я. Почс, Н. А. Козлов, И. А. Ильин, Б. М. Штумберг].

По мнению О. С. Пчелинцева: «Регион – особый субъект хозяйства, задачи которого в условиях рынка заключаются в следующем:

- в корректировке решений, принимаемых предприятиями по критерию их индивидуальной прибыли, с учетом влияния этих решений на издержки других предприятий и на общее состояние региона;

- в регулировании уровня и динамики издержек всей совокупности предприятий посредством своевременного развития региональной инфраструктуры».

С точки зрения экономической теории «регион представляет собой целостный объект управления в единстве его экономических сторон». С другой стороны, С. Т. Васков считает, что регион – хозяйственное формирование, выходящее за границы административных единиц; А. Ландбасо определяет регион как пространство, включающее несколько территорий (европейский регион)».

Таким образом, сложилось два представления о регионах: первое сводится к пространственному дезагрегированию территорий и широко используется не только в теории межрегиональных взаимодействий, но и в теории международных экономических отношений; второе определяет регион в качестве самостоятельного субъекта экономического развития в системе народнохозяйственных связей. Очевидно, что первое представление соответствует декомпозиционному методическому подходу к исследованию экономических объектов; второе – композиционному подходу.

Трудно согласиться с точкой зрения О. С. Пчелинцева, что «эта сверхэластичность понятия «регион», как и отсутствие для него какого-либо однозначно принятого определения, не должна вызывать сдерживание процессов его исследования. Ведь в таком же текущем состоянии находятся и многие другие разделы экономической теории, в том числе и те, которые еще недавно казались незыблемыми, – о роли государства, рынке и др. Однозначностью определения объекта экономического исследования определяется адекватность разрабатываемых теорий и моделей регионального развития. Из-за неоднозначности определения понятия «регион» выдвигаются и различные определения региональной экономики, региональной экономической системы.

С одной стороны, региональная экономика рассматривается как область научных знаний, изучающая развитие и размещение производительных сил, социально-экономических процессов на территории страны и ее регионов в тесной увязке с природно-экологическими условиями. С другой стороны, под региональной экономикой понимают экономику отдельных экономических регионов – частей единой экономической системы страны.

В данной статье под регионом будет пониматься субъект Российской Федерации – государственное образование в составе РФ, характеризующееся наличием собственной территории в пределах административных границ и органов, осуществляющих государственную власть в соответствии со статусом, установленным Конституцией (Уставом) данного государственного образования. Регион как хозяйственная система представляет собой часть территории страны, на которой функционирует и развивается система взаимосвязей между хозяйствующими субъектами и органами управления различных уровней. В современных условиях данное территориальное образование является одним из основных объектов хозяйственного регулирования. Это хозяйственное звено обладает основными признаками сложной социально-экономической системы:

- целостностью территории;
- сложностью организации;
- иерархичностью;
- целенаправленностью функционирования комплекса в целом и его отдельных звеньев;
- самоорганизацией функционирования;
- специфичностью развития.

Под региональной экономической системой будем понимать социально-экономическую систему, обеспечивающую взаимосвязанное и взаимообусловленное развитие и размещение производственной и непроизводственной сфер в целях создания наилучших условий жизни и труда населения региона при наименьших общественных затратах. Тогда, производственно-экономический комплекс региона определяем как производственно-экономическую систему, включающую в себя производственные отрасли экономики, производственную инфраструктуру, обслуживающие их кредитно-финансовые институты, а также сферу производственных ресурсов.

Очевидно, что региональная экономическая система является сложной, открытой системой и, в свою очередь, подсистемой экономической системы страны в целом, а производственно-экономический комплекс – подсистемой региональной экономической системы.

Региональная экономическая система – среднее звено между макро- и микроуровнем экономики – обладает следующими характерными особенностями:

- являясь подсистемой народного хозяйства, региональная экономика не может рассматриваться как изолированная ее часть, соответственно, неправомерно абсолютизировать экономическую самостоятельность регионов, так как она имеет определенные границы;

- региональная экономика в большей степени связана с природно-климатическими факторами – наличием полезных ископаемых и других природных ресурсов, в том числе благоприятных условий географической среды. Это обуславливает более сильную зависимость уровня развития региона от природно-ресурсных факторов и состояния окружающей среды;

- региональный народнохозяйственный комплекс, являясь комплексным по сути, т. е. имея в наличии многие отрасли и производства, определенным образом связанные между собой, не обладает, как правило, гармоничной структурой. Многие регионы узко специализированы на тех или иных сферах производственно-хозяйственной деятельности;

- потребность в стабильном характере воспроизводства и постоянном сохранении и приумножении потенциала региона. При нарушении стабильного процесса воспроизводства регион может перейти в разряд депрессивных.

Экономическая политика региона должна предусматривать в качестве основы стратегии разработку системы мер, направленных на ориентированное функционирование и развитие экономики региона для обеспечения его комплексного социального развития. Соответственно, региональное управление должно выступать проводником общероссийских интересов с учетом специфики региона. Это не исключает особых региональных аспектов управления, напротив, учет особенностей позволяет избежать жесткой централизации в управлении экономическими процессами. Вместе с тем проведение реформ регионального характера должно соответствовать общему вектору государственной реформации.

Таким образом, регионы могут обеспечить запуск нового воспроизводственного механизма, обеспечивающего взаимодействие микро- и макроуровневой экономики и общий переход от экономики использования ресурсов к экономике их системного воспроизводства.

E. V. Bashmachnikova, N. A. Vaculevich*

**Bashmachnikova Elena Valentinovna, Doctor of Economics, professor of Economics and Commercial activities Department, Togliatti State University of Service.*

Vaculevich Natalia Aleksandrovna, vice-president of SC «Mega-Lada», applicant of Togliatti State University of Service.

THEORETICAL ASPECTS OF REGION ECONOMICAL DEVELOPMENT

Key words: region development, the national economy, the national economy complex, type of Economics, region, region economical system.

In the article the region level of national economy, its specific features, type of national economy complex, the structure of management and methods of managing are examined. The notion "region" and different approaches to it are analyzed. The regions can provide the starting of new begetting mechanism, helped to correlate on different economical levels and provide the usage of systemic manufacturing.

© E. V. Bashmachnikova, N. A. Vaculevich, 2007

УДК 332.1

Н. А. Вакулевич*

**Вакулевич Наталья Александровна, соискатель Тольяттинского государственного университета сервиса, вице-президент ТГОО СК «Мега-Лада».*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВ И ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: региональная сфера услуг, регион, сырьевой сценарий, экономика Самарской области, методология развития экономики.

В статье анализируется состояние сферы услуг в Самарской области. Выявляются проблемы и возможности преодоления проблем развития. Описываются тенденции развития экономики Самарской области и необходимость перехода от сырьевого сценария к развитию высокотехнологичных отраслей производства и сферы обслуживания. Для перехода Самарской области в группу с явной тенденцией к увеличению роли сферы услуг необходимо совершенствование методологии и методики устойчивого развития данной сферы.

Анализ описанных в литературе [З. Зайнашева, Т. Зворинин, Н. Михеева] тенденций в функционировании и развитии региональных хозяйственных комплексов позволяет сделать вывод о том, что значительная их часть продолжает получать преимущества на основе сырьевого варианта структурной политики, предполагающего наличие природных ресурсов или специализацию на их первичную переработку, при формировании тенденций ускоренного развития. Это действующие или перспективные регионы нефтегазодобычи (Тюменская область, Ямало-Ненецкий и Хан-

ты-Мансийский автономные округа, Татария, Самарская и Оренбургская области, Астраханская область, Приангарье); центры цветной металлургии (Норильск, Красноярск, Братск, Свердловск, Челябинск, Якутия, Архангельская и Мурманская области) и черной металлургии (Урал, Кузбасс, Белгородская, Вологодская, Липецкая области).

По сырьевому сценарию развивалась промышленность России последние годы XX века, что не способствовало выведению России в число экономически развитых стран, поэтому сырьевой вариант не рассматривался как основной. Это была вынужденная политика, цель которой – обеспечить выживание Российского государства в крайне неблагоприятной, а во многом просто кризисной ситуации. В начале XXI века сырьевой вариант постепенно заменяется на другие, более перспективные варианты развития, а именно: первый вариант предусматривает ускоренное развитие отраслей потребительского комплекса, обеспечивающих население жильем, техникой, одеждой и продовольствием; второй вариант предполагает ускоренное развитие высокотехнологичных и наукоемких производств, для технического перевооружения всего народного хозяйства и активное участие России в мировом рынке прогрессивных видов продукции и услуг.

В целях обеспечения выхода РФ на уровень высокоразвитых стран наиболее предпочтителен вариант преимущественного развития высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Однако путь постиндустриального развития потребует громадных капитальных вложений в переоснащение и реструктуризацию промышленности, транспорта и связи. Вариант постиндустриального развития осуществляется лишь фрагментарно, в отдельных городах, промышленность которых уже в настоящее время находится на уровне мировых достижений в научном и технологическом аспектах (крупнейшие и крупные города Центра, Северо-запада, Поволжья, Урала, а также закрытые города, ранее специализировавшиеся на производстве наукоемкой продукции оборонного назначения).

В то же время обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных и наукоемких производств в комплексе невозможно без реализации потребительского сценария, ориентированного на подъем экономики всех регионов и в определенной мере способствующего образованию новых межрегиональных связей. В развитии потребительского комплекса доминантной является сфера услуг, которая призвана сгладить межрегиональные различия, сократить уровень безработицы, повысить инвестиционную привлекательность региона, смягчить разрыв в уровне жизни между различными социальными слоями населения, так как значительная часть услуг относится к категории социально значимых.

Отметим, что рост активности в сфере услуг носит стабильный характер и роль сферы услуг в экономике региона определяется, по нашему

мнению, двумя основными показателями: участием в общем валовом выпуске и производстве валового регионального продукта (ВРП), а уровень ее развития характеризуется валовым выпуском и валовой добавленной стоимостью (ВДС) сферы услуг в расчете на душу населения региона.

В сфере услуг Российской Федерации к началу 2004 г. производилось более двух пятых валового выпуска всех отраслей хозяйственной деятельности. При этом более 80 % валового выпуска этой сферы составляли рыночные услуги. Межрегиональная дифференциация роли сферы услуг в экономическом развитии имеет достаточно большую амплитуду колебания. Наибольшим участие сферы услуг в валовом выпуске в 2004 г. было в г. Москве (в 2002 г. – более 77 %), а наименьшим – в Липецкой области (21 %). Следовательно, разрыв между максимальным и минимальным долевым участием сферы услуг в экономике регионов составляет 3,6 раза. Количество регионов, в которых роль сферы услуг в валовом выпуске выше среднероссийского уровня или близка к нему, составляет половину; в большей части другой половины регионов это соотношение составляет 0,6–0,8.

По роли сферы услуг в экономическом развитии все субъекты РФ могут быть разделены на 5 групп: I группа – с долей сферы услуг в валовом выпуске, не превышающей 30 %; II группа – с долей сферы услуг в валовом выпуске, равной 30–40 %; III группа – 40–50 %; IV группа – 50–60 % и V группа – с долей сферы услуг, превышающей 60 %. (табл. 1).

Таблица 1

Изменение количественного состава регионов с разной долей сферы услуг в валовом выпуске

Доля сферы услуг в валовом выпуске, %	По годам			
	2000	2001	2002	2003
I группа – менее 30	22	28	23	16
II группа – 30–40	36	35	42	34
III группа – 40–50	14	10	7	22
IV группа – 50–60	8	7	7	5
V группа – более 60	1	1	2	4
Всего	81	81	81	81

Из анализа данных таблицы 1 следует, что, во-первых, к началу 2004 г. в преобладающей части субъектов РФ (в 56 субъектах из 81) сферой услуг создавалось от 30 % до 50 % общего объема валового выпуска, и, во-вторых, за период 2000–2003 гг. увеличилось общее количество регионов с более высоким участием сферы услуг в экономическом раз-

витии. Так, количество субъектов РФ, в которых сферой услуг создавалось 30–50 % валового выпуска (II и III группы), составило в 2000 г. – 50, в 2001 г. – 45, в 2002 г. – 49, а в 2003 г. – 56. Практически стабильно число регионов с максимальным участием сферы услуг в валовом выпуске – 50–77 % (IV и V группы). В то же время за 2000–2003 гг. сократилось количество регионов с наименьшей долей участия сферы услуг в экономическом развитии. В 2000 г. в I группе было 22 региона, в которых в сфере услуг создавалось значительно меньше третьей части валового выпуска, в 2001 г. – 28, в 2002 г. – 23, а в 2003 г. – 16.

Необходимо обратить внимание на то, что группы регионов сформированы по одному признаку – доле участия сферы услуг в валовом выпуске. Однако каждый из субъектов РФ имеет специфику развития в последние 10–12 лет, свои проблемы, свою структуру хозяйственной деятельности, обеспечивающую тот или иной общий уровень экономического развития и участия в нем сферы услуг.

Важным фактором, влияющим на развитие региональной сферы услуг, является характеристика трудовых ресурсов. В регионах, обладающих высокими потенциальными возможностями – сравнительно низкой стоимостью и высоким образовательным уровнем рабочей силы; способностью оперативно приспосабливаться к требованиям экономической среды и проявлять инициативу – создаются наиболее благоприятные условия для развития трудоемких, наукоемких, инновационных услуг с большей долей их востребованности в общем ассортименте по сравнению с другими регионами, не располагающими наличием трудовых ресурсов требуемого количества.

В качестве следующего фактора внешней среды, влияющего в значительной степени на состояние региональной сферы услуг, выступает формирование законодательной базы регулирования данной сферы услуг на региональном уровне. Экономическое развитие секторов услуг региона сопровождается принятием значительного числа нормативных правовых актов, необходимых для установления регулирующих мер, затрагивающих специфические аспекты их (секторов) деятельности.

Так, в составе IV группы субъектов РФ с долей сферы услуг в валовом выпуске, равной 50–60 %, состоят г. Санкт-Петербург, республики Тыва, Алтай, Чукотский АО, Еврейская автономная область и др. В г. Санкт-Петербурге сфера услуг «конкурирует» в валовом выпуске с высоким индустриальным и научным потенциалом города и, тем не менее, обеспечивает свое значительное участие в создании совокупного валового продукта за счет высокого уровня развития финансовых, торговых и других коммерческих (рыночных) услуг, связанных, в частности, с международными функциями города. В Республике Тыва высокая роль сферы услуг формируется на фоне низкого уровня индустриального и общего эко-

номического развития. Аналогичное положение в V группе субъектов РФ, в которой по участию сферы услуг в валовом выпуске г. Москва соседствует с Еврейской автономной и Читинской областями.

В структуре валового выпуска сферы услуг в абсолютном большинстве субъектов РФ преобладают рыночные услуги. При этом минимальная доля рыночных услуг в структуре сферы услуг находится на уровне 60–67 %. Исключение составляют слаборазвитые субъекты РФ, в которых выпуск нерыночных услуг превышает объем рыночных услуг или равен ему – республики Адыгея, Ингушетия, Калмыкия, Алтай, Тыва и АО Сибирского федерального округа. В суммарном валовом продукте Российской Федерации сфера услуг формировала в 2000–2003 гг. 48–53 % его общей величины. При этом на российском уровне роль сферы услуг в производстве валового продукта permanently усиливается. В субъектах РФ значение сферы услуг в формировании ВРП резко дифференцировано: в 2003 г. от 26 % в Ямало-Ненецком АО, до 84 % в г. Москве. При анализе роли сферы услуг в производстве ВРП все субъекты РФ разделены также на 5 групп: с долей сферы услуг в ВРП, не превышающей 30 %, составляющей 30–40 %, 40–50 %, 50–60 % и превышающей 60 %. Распределение субъектов в РФ по данному признаку представлено в таблице 2.

Таблица 2

**Изменение количественного состава регионов
с разной долей сферы услуг в ВРП**

Доля сферы услуг в ВРП, %	По годам			
	2000	2001	2002	2003
I группа – менее 30	4	7	3	2
II группа – 30–40	27	22	29	15
III группа – 40–50	31	36	34	36
IV группа – 50–60	15	10	12	20
V группа – более 60	4	6	5	8
Всего	81	81	81	81

2003 год внес существенные изменения в количественный состав выделенных групп регионов. В I и II группах регионов с наименьшей долей в ВРП сферы услуг преобладает тенденция к уменьшению числа регионов; в III, IV и V группах с долей сферы услуг в ВРП, равной 40–60 % и более, эта тенденция имеет противоположный характер. За четыре года количество субъектов РФ, в которых роль сферы услуг в формировании валового продукта не превышает двух пятых его общей величины, сократилось с 31 в 2000 г. до 17 в 2003 г., то есть почти наполовину.

Относительно стабильна по количеству группа регионов с долей сферы услуг в ВРП, близкой к средней по России, то есть 40–50 %. Число регионов IV и V групп с долей сферы услуг в ВРП, превышающей долю материального производства, увеличилось: количественный состав IV группы стал больше на 25 %, V группы – в 2 раза. Следовательно, можно предполагать, что с окончанием 2003 г. появились признаки качественных изменений в макроструктуре ВРП, соответствующих современным тенденциям в развитии сферы услуг в западных странах.

Состав выделенных групп регионов, в силу сохранения неустойчивости в развитии экономики ряда субъектов, непостоянен во времени, но, по сравнению с периодом до 2000 г., может считаться относительно стабильным. Покажем это на примере III группы регионов с долей сферы услуг в ВРП, равной 40–50 %, так как Самарская область принадлежит данной группе. В составе III группы регионов в 2000 г. был 31 субъект РФ. В 2001 г. их стало в данной группе 36 (рис. 1). В 2001 г. 28 из 31 субъекта РФ сохранили принадлежность к III группе, а 3 спустились во II группу, в то же время из II группы перешли в III группу 8 субъектов федерации.

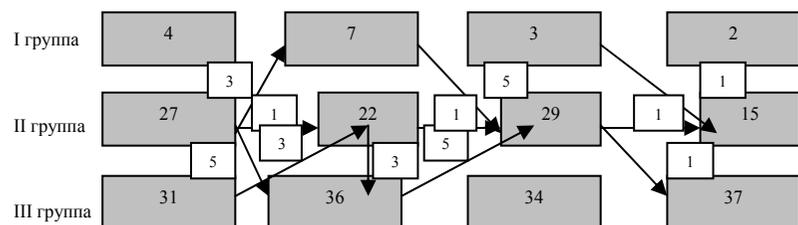


Рис. 1. Схема перемещения III группы в результате изменения роли сферы услуг в формировании ВРП

По итогам 2003 г. самой малочисленной является I группа, самыми многочисленными – III и IV группы регионов с долей сферы услуг в ВРП, превышающей две пятых его общей величины. В I группе – два субъекта РФ (Ханты-Мансийский АО и Ямало-Ненецкий АО). В основе их хозяйственной деятельности – топливная промышленность. За счет ее добавленной стоимости создается более 60 % ВРП в первом и около 50 % ВРП во втором округе. На долю сферы услуг остается менее трети валового регионального продукта.

Менее двух пятых валового регионального продукта создается в сфере услуг 15 субъектов РФ, входящих в состав II группы. В большинстве своем это регионы, специализирующиеся либо на черной метал-

лургии с большой долей в структуре промышленности пищевой отрасли (Белгородская, Липецкая области), либо на цветной металлургии в сочетании с пищевой промышленностью или электроэнергетикой (Республика Хакасия, Магаданская область, Красноярский край), либо на топливной промышленности и достаточно развитыми машиностроением, пищевой и химической промышленностью (республики Татарстан, Удмуртия, Ленинградская область). Анализ роли сферы услуг в экономике регионов за 2000–2003 гг. позволил выявить некоторые современные тенденции в ее трансформациях.

С точки зрения тенденций в изменении роли сферы услуг в производстве ВРП, сложившихся за исследуемый период, выделяем следующие группы регионов:

- с явной тенденцией к увеличению роли сферы услуг в формировании ВРП (31 субъект РФ);
- с неустойчивой тенденцией роли сферы услуг в ВРП (45 субъектов);
- с относительно устойчивой долей сферы услуг в ВРП (3 субъекта РФ);
- тенденцией к снижению этой доли (1 субъект РФ).

В составе группы с общей тенденцией к увеличению роли сферы услуг в производстве ВРП находятся: Белгородская, Брянская, Владимирская, Ивановская, Калужская, Воронежская, Костромская, Курская, Московская, Рязанская, Смоленская, Тульская области, республики Карелия, Карачаево-Черкесская и Адыгея, Марий-Эл и Удмуртия, Республика Коми, Ленинградская, Мурманская, Волгоградская, Новгородская, Нижегородская, Оренбургская Пензенская, Пермская, Саратовская, Свердловская, Челябинская, Иркутская области, Приморский край.

В группу с неустойчивым характером динамики роли сферы услуг в ВРП входят: г. Санкт-Петербург, Липецкая, Тамбовская, Тверская, Ярославская, Архангельская, Вологодская, Калининградская, Псковская, Сахалинская области, республики Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Северная Осетия-Алания, Башкортостан, Мордовия, Татарстан, Чувашская республика, Саха (Якутия), Краснодарский и Ставропольский края, Астраханская, Ростовская, Амурская, Камчатская, Магаданская области, Самарская, Кировская, Ульяновская, Курганская, Тюменская области, Ямало-Ненецкий АО, республики Алтай и Тыва, Алтайский, Хабаровский края, Красноярский край, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская, Читинская области, Чукотский АО, Еврейская автономная область.

Для перехода Самарской области в группу с явной тенденцией к увеличению роли сферы услуг необходимо совершенствование методологии и методики устойчивого развития данной сферы.

N. A. Vaculevich*

*Vaculevich Natalia Aleksandrovna, vice-president of SC «Mega-Lada», applicant of Togliatti State University of Service.

THE STUDY OF PERSPECTIVE AND TENDENCY OF REGION SERVICE DEVELOPMENT

Key words: region service industry, region, primary scenario, Economics of Samara region, methodology of economic development.

In the article the service industry of Samara region is analyzed. The development problems are defined and solved. The tendency of economic development in Samara region is described. For region transition to the group with increasing role of service it is necessary to improve the methodology and methodic of sustained development in the given shere.

© Н. А. Вакулевич, 2007

УДК 334.340.1

Т. С. Вешнякова, А. Н. Гуменюк*

*Вешнякова Татьяна Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление» Тольяттинского государственного университета сервиса.

Гуменюк Александра Николаевна, студентка Тольяттинского государственного университета сервиса.

ПРОТИВОРЕЧИВОСТЬ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, налогообложение, регистрация предприятия, Госналогслужбы Российской Федерации, налогоплательщики, регистрационная палата, Единый государственный реестр предприятий и организаций (ЕГРПО).

В статье освещаются проблемы создания, регистрации и функционирования предприятий в Российской Федерации. Основной акцент сделан на противоречиях в законодательной базе предпринимательской деятельности, которые возникают: при регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя; в процессе уплаты налоговых пошлин и сборов; в применении безакцептного списания денежных

средств с расчетных счетов предпринимателя; при внесении неоднократных поправок в законопроекты.

Предпринимательская деятельность – это свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности, кроме запрещенных законодательными актами, осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей в товарах, работах, услугах и получения прибыли (дохода), необходимой для саморазвития собственного дела и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетом.

Как и любая сфера деятельности, предпринимательская деятельность регулируется рядом законодательных и нормативных актов, в которых прослеживается некоторая противоречивость, создающая барьеры для развития малого предпринимательства в стране. А именно в следующих аспектах: при регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя; в процессе уплаты налоговых пошлин и сборов; в применении безакцептного списания денежных средств с расчетных счетов предпринимателя; при внесении неоднократных поправок в законопроекты.

Для устранения такого положения в системе законодательства требуется совместная работа предпринимателей, государства и субъектов страны.

Сегодня предприниматели в большинстве своем не готовы и не считают возможным отстаивать свои права с точки зрения общечеловеческих норм и ценностей. Они редко прибегают к публичной процедуре защиты своих прав, опасаясь произвола конкретного чиновника или недовольства общественного мнения. Но естественное желание добиться справедливости заставляет предпринимателя использовать форму пассивного сопротивления.

Власть, допускающая бессистемность законодательства, в котором применение правила (непубликуемая ведомственная инструкция) важнее содержания правила (неизвестно где опубликованного закона), делают предпринимателя нарушителем законодательства. Этому способствует также нежелание прибегать к помощи специалистов, что имеет своей причиной не только культурный уровень российского предпринимательства, но и отсутствие порой достаточных средств для оплаты услуг квалифицированного специалиста.

Право на осуществление предпринимательской деятельности является составной частью права человека на труд, свободного выбора формы труда. Тем не менее, в российской системе общественных ценностей право на предпринимательскую деятельность воспринимается не

как право, гарантированное государством, а как предоставленная им привилегия, льгота.

Таким образом, право на занятие предпринимательской деятельностью в силу описанных выше причин оказывается в России в особой ситуации по сравнению с другими правами, гарантированными Всеобщей декларацией прав человека и Конституцией Российской Федерации. Рост чиновничьего произвола и административных барьеров и других форм ущемления прав предпринимателей государством и негативный образ предпринимателей в общественном сознании – все это способствует неоднократному нарушению прав предпринимателей на территории России.

Рассмотрим некоторые моменты, которые вызывают неоднозначное мнение со стороны предпринимателей и государства в отношении законодательной базы, регулирующей предпринимательскую деятельность.

Из-за исполнения государством функции контроля на недостаточном уровне можно заметить, что существует некоторое несоответствие между законопроектами на федеральном уровне и законопроектами на региональном и местном уровнях.

Принятие законов на федеральном уровне расширили возможности регионов и муниципальных образований в нормативном регулировании предпринимательской деятельности. Наряду с этим, возникла проблема нормативных нарушений федерального законодательства: региональные и муниципальные органы власти принимают нормативные акты, противоречащие не только Конституции РФ, но и другим федеральным законодательным актам. Подтверждением наличия данной проблемы служат неоднократные постановления Конституционного Суда РФ о признании противоречащими Конституции РФ нормативных актов субъектов РФ и органов местного самоуправления. Можно выделить несколько причин существования такой ситуации:

- наличие фискальной, политической или иной заинтересованности в принятии нормативного положения для решения, в первую очередь, проблем местной власти за счет других субъектов общественных отношений;
- отсутствие достаточного опыта законодотворческой деятельности в условиях разделения компетенции между разными уровнями власти;
- отсутствие четкого бюджетного федерализма;
- правовая некомпетентность предпринимателей и местных органов власти.

В законодательстве России предусмотрено, что предприниматель должен выступать в лице нескольких субъектов: как гражданин, как налогоплательщик, как юридическое лицо. Несомненно, для увеличения национального богатства государства наиболее важна функция предпринимателя, как налогоплательщика.

Существует ряд проблем в области налогообложения, главной из которых является уклонение предпринимателя от уплаты налогов. Этому способствует несовершенство налогового законодательства, принятого на федеральном уровне. Сегодня можно заметить, что на местном и региональном уровнях, кроме установленных государством ставок сборов и пошлин, предприниматели обязаны вносить дополнительные денежные средства в бюджет региона, как правило, для реализации социальных программ. Такая форма благотворительности, не являющаяся обязанностью, становится для предпринимателей повинностью в качестве платы за свое существование. Для того чтобы сократить сумму отчислений в казну региона, предприниматель вынужден подавать декларацию в налоговые органы с минимальным размером прибыли. Наиболее ярко в сложившемся подходе к правам предпринимателей подходит лозунг: «Право в обмен на обязанности».

Отрицательно сказывается на реализации гражданами права на занятие предпринимательской деятельностью действующая в России практика постоянного изменения, дополнения законов и нормативных актов, регулирующих отношения предпринимателей с бюджетами различных уровней, с налоговыми и другими органами. Так, в Закон «О подоходном налоге с физических лиц» от 7.12.1991 г. внесены изменения и дополнения 12 раз, Инструкция Госналогслужбы РФ о применении данного закона № 35, утвержденная 29 июня 1995 года, претерпела уже три изменения, за 5 лет в Закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 27 декабря 1991 года внесены изменения и дополнения законами РФ и федеральными законами также 12 раз.

Такое положение законодательства особенно негативно сказывается в создании и функционировании малого производственного предпринимательства, предпринимательства научно-технической сферы, т. е. предприятий с относительно длинным циклом изготовления товаров, выполнения работ.

Изменяющееся законодательство способствует возникновению недоверия со стороны предпринимателей к правовому механизму регулирования отношений между субъектами бизнеса. Предприниматель не идет на гласное (в т. ч. судебное) отстаивание своих прав потому, что знает (или подозревает), что он по незнанию или из-за отсутствия квалификации, нарушил какие-либо другие инструкции и является исполняющим какие-то обязанности.

К числу местных законодательных актов, нарушающих права предпринимателя, можно отнести издание актов о предоставлении отдельным хозяйствующим субъектам индивидуальных налоговых и иных

льгот. Данные нормы ведут к «разрегулированию» рыночных механизмов функционирования экономики, а, соответственно, к подрыву основы предпринимательства – свободной конкуренции.

Ограничение места государственной регистрации индивидуальных предпринимателей местом его регистрации как гражданина является еще одним дополнительным барьером, препятствующим свободе предпринимательской деятельности. Занятие предпринимательской деятельностью является ни чем иным, как реализацией права на труд. В этом контексте любые инструкции и законы, создающие препятствия для занятия индивидуальной предпринимательской деятельностью, нарушают право гражданина на труд.

В соответствии с п. 1 статьи 3 Закона РФ от 7.12.91 г. № 2000-1 «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации» государственная регистрация физического лица, изъявившего желание заниматься предпринимательской деятельностью, осуществляется соответствующим регистрирующим органом по месту жительства (регистрации) этого лица. Эта норма соотносится с п. 36 Инструкции о порядке учета налогоплательщиков, утвержденной Приказом Госналогслужбы России от 13.06.96 г. № ВА-3-12/49, согласно которому учет налогоплательщиков – физических лиц – осуществляется налоговой инспекцией только по месту их жительства (регистрации).

В соответствии с этими нормативными актами гражданин, имеющий регистрацию в определенном городе, может заниматься предпринимательской деятельностью без дополнительных расходов только на территории этого города, но если он фактически проживает и ведет предпринимательскую деятельность на территории любого другого муниципального образования, то ему необходимы дополнительные затраты для регистрации только по месту прописки.

Данные нормы, с одной стороны, провоцируют предпринимателя заниматься незаконной (неофициальной) предпринимательской деятельностью, с другой стороны, существенным образом ограничивают его права на свободу предпринимательства, а, следовательно, права на труд. Таким образом, существующая в России практика регистрации индивидуального предпринимателя только по его месту жительства существенно осложняет занятие предпринимательской деятельностью.

Решение данной проблемы возможно либо путем отмены института регистрации физических лиц, либо возможностью регистрации индивидуальных предпринимателей по месту осуществления деятельности.

Подмена государственного интереса ведомственным (или даже совокупностью ведомственных интересов) привело к фактически неогра-

ниченному увеличению административных барьеров для предпринимательской деятельности, а, соответственно, делает неэффективным существование любого предпринимательства.

Основным препятствием для занятия предпринимательской деятельностью долгое время являлся и процесс регистрации субъекта малого предпринимательства.

Помимо районной администрации (регистрационной палаты) в течение определенного срока при регистрации юридические лица должны встать на учет в следующих органах:

1. Отделе статистики для включения в состав Единого государственного регистра предприятий и организаций (ЕГРПО) и присваивания юридическому лицу кода общероссийских классификаторов. В выдаваемом юридическому лицу документе «Об учете в ЕГРПО» значится, что оно получило ряд кодов (ОКПО – один семизначный номер, ОКОНХ – одиннадцать пятнадцатых номеров, СООГУ, СОАТО, КФС, КОПФ).

2. Государственной налоговой инспекции для присвоения идентификационного номера налогоплательщика – ИНН.

3. Пенсионном Фонде для получения регистрационного номера плательщика.

4. Фонде обязательного медицинского страхования для получения регистрационного номера плательщика.

5. Фонде социального страхования для получения регистрационного номера плательщика.

6. Фонде занятости для получения регистрационного номера плательщика.

7. Банке для получения расчетного и иных счетов.

В большинстве случаев во все эти органы нужно представить одни и те же документы (нотариально заверенные копии учредительных документов) или выписки из них. Номера, присваиваемые каждым из перечисленных фондов и учреждений, никак между собой не связаны. То есть, номер плательщика, присвоенный в Пенсионном фонде, никак не связан с номером плательщика в Фонде обязательного медицинского страхования и тем более, с ИНН, присвоенным налоговым органом. Каждая организация ведет свои реестры самостоятельно.

В дальнейшем каждый из этих органов может осуществить отдельную проверку правильности перечисления юридическим лицом взносов в свой адрес и налогов, т. е. фактически проверку деятельности.

Основным недостатком для гражданина, решившего заняться предпринимательской деятельностью, при наличии такого процесса регистрации юридических лиц, являются дополнительные расходы, выра-

женные во времени и денежном эквиваленте, поскольку все вышеперечисленные инспекции и фонды, как правило, находятся в разных районах и имеют разные приемные дни и часы работы.

Подобная организация процесса государственной регистрации (осложненная 6 отдельными ведомственными регистрациями), создавая дополнительные временные и имущественные барьеры, существенно ограничивает права граждан на занятие предпринимательской деятельностью.

Для нормальной реализации права на занятие предпринимательской деятельностью необходимо принять ряд федеральных нормативных актов, упрощающих процесс государственной регистрации юридических лиц.

Сегодня на практике широко применяется так называемый процесс регистрации юридического лица в «одно окно». С 1 января 2004 года вступил в действие новый порядок государственной регистрации индивидуальных предпринимателей. Единая процедура регистрации для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей установлена Федеральным законом «О государственной регистрации юридических лиц» (от 8 августа 2001 г. № 129-ФЗ), изменениями к нему (от 23 июня 2003 г. № 76-ФЗ) и реализующими эти законы постановлениями Правительства Российской Федерации (от 19 июня 2002 г. № 438, от 16 октября 2003 г. № 630) и получила название концепции «одного окна». Эта технология предусматривает, что хозяйствующий субъект сдает документы, установленные законодательством, на регистрацию и больше не должен сам куда-либо обращаться.

Перечисленные выше ведомства сами перешлют информацию в необходимые адреса в установленные законодательством сроки, проведут без участия хозяйствующего субъекта все необходимые процедуры и направят ему по почте документы, подтверждающие постановку на статистический учет с присвоением кодов и регистрацию его в качестве страхователя.

Следующим барьером для занятия предпринимательской деятельностью является широкое использование безакцептного порядка списания денежных средств организациями-монополистами и государственными органами. Это также относится к одной из форм нарушения права собственности и свободы предпринимательской деятельности.

Возможность безакцептного списания денежных средств с расчетных счетов предпринимателей остается серьезной проблемой права частной собственности. С одной стороны, говорить сегодня о провозглашенном абсолютном характере права собственности уже невозможно, с другой стороны, имеющие место нарушения при списании налоговыми органами денежных средств с банковских счетов препятствуют нормальному развитию предпринимательства. Само списание сумм пеней и штрафов или каких-либо платежей без согласия (акцепта) предпринимателя может быть рассмотрено как внесудебное лишение

предпринимателя имущества, что противоречит ст. 17 Всеобщей Декларации прав человека, в которой отмечено: «Каждый человек имеет право владеть имуществом как единолично, так и совместно с другими. Никто не должен быть произвольно лишен своего имущества». Кроме того, такая практика выполнения своих задач органами государственной власти подталкивает организации-монополисты к ее заимствованию. Последние навязывают своим контрагентам условия оплаты своих услуг через безакцептное списание денежных средств с их счетов. В этих условиях, в первую очередь, реально пострадавшими становятся именно субъекты малого бизнеса, не имеющие достаточных знаний и финансовых возможностей противостоять организациям – естественным монополиям.

Предпринимаемые со стороны представителей частного бизнеса усилия по ограничению возможности использования права безакцептного списания в настоящее время завершились принятием Конституционным судом РФ двух постановлений: Постановление от 17 декабря 1996 года № 20-П по делу о проверке конституционности пунктов 2 и 3 части первой статьи 11 Закона Российской Федерации от 24 июня 1993 года «О федеральных органах налоговой полиции», Постановление от 12 октября 1998 года по делу о проверке конституционности пункта 3 статьи 11 Закона Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «Об основах налоговой системы в Российской Федерации». Тем не менее, существующая в настоящее время фактическая безнаказанность налоговых органов при нарушениях, допускаемых при списании денежных средств, требует более серьезного внимания и ограничений, чем это было признано в Постановлении Конституционного суда РФ от 17.12.96 г.

Перечисленные противоречия законодательной базы в области предпринимательской деятельности свидетельствуют о нарушении прав предпринимателей. При этом возникает вопрос о необходимости введении обязательного контроля за формирующимся в регионах и муниципальных образованиях законодательством. Согласно действующему законодательству такой контроль возложен на суды и органы прокуратуры. Но осуществление такого контроля проводится по факту, в то время как с момента вступления нормативного акта в действие проходит определенное время, когда нарушаются права предпринимателей и страдают их деловые интересы. Устранение этих нарушений и компенсация убытков занимают определенное время, что в условиях рыночных отношений создает значительные препятствия цивилизованному развитию бизнеса.

Для устранения противоречий в системе законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность, необходимо четкое распределение прав и обязанностей между субъектами малого бизнеса в

принимаемых законопроектах и нормативных актах. Более эффективная работа как предпринимателя, так и государства будет достигнута в результате совместной работы каждого. Только в случае сотрудничества будет достигнут компромисс, который в свою очередь повысит интерес со стороны предпринимателей к содействию развитию национального благополучия в стране. Для достижения справедливости по отношению к правам предпринимателей как к правам человека необходимо включение их в общую концепцию прав человека, что создаст меру, воспитывающую общественное мнение и правозащитное сообщество, мотив для приобретения российским предпринимательством цивилизованных форм и способ воздействия на государственные институты.

Список литературы

1. Всеобщая декларация прав человека. Принята и провозглашена резолюцией 217 А (III) Генеральной Ассамблеи от 10 декабря 1948 года.
2. Горфинкель В. Я. Курс предпринимательства [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. Я. Горфинкель. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 2005. – 438 с.
3. Осипова Ю. М. Основы предпринимательского дела [Текст] : учеб. пособие для студентов / Ю. М. Осипова. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 432 с.
4. Смирнов П. П. Ограничения свободы предпринимательства [Текст] / П. П. Смирнов // Менеджмент сегодня. – 2005. – № 10. – С. 24–31.
5. Программа информационной поддержки российской науки и образования Консультант Плюс: Высшая школа. Выпуск 3. – 2006.

T. S. Veshnyakova, A. N. Gumenyuk*

**Veshnyakova Tatiyana Sergeevna, PhD in Economics, associate professor of Economics and Management Department, Togliatti State University of Service.*

Gumenyuk Aleksandra Nikolaevna, student of Togliatti State University of Service.

DIVERGENCE OF ENTREPRENEURSHIP LEGAL FRAMEWORK

Key words: entrepreneurship, taxation, enterprise registration, the Russian Federation tax office, taxpayers, registration chamber, United State Register of Enterprises and Organizations.

In this article the problems of enterprise formation, registration and operation in the Russian Federation are under review. The principal emphasis is made on the divergence of entrepreneurship legal framework. It is arose in four cases: registration of a legal person or an individual entrepreneur,

the process of tax dues and fees payment, the use of funds writing-off from entrepreneur settlement account and the constant adjustment into the bills.

© Т. С. Вешнякова, А. Н. Гуменюк, 2007

УДК 334

Т. С. Вешнякова, А. А. Колыванова*

**Вешнякова Татьяна Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление» Тольяттинского государственного университета сервиса.*

Колыванова Анна Александровна, студентка Тольяттинского государственного университета сервиса.

РИСКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, безрисковое хозяйство, риск, неопределенность, системы экономических законов.

Наличие предпринимательского риска – это оборотная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будут возрастать неопределенность и предпринимательский риск.

Законодательно установлено, что предпринимательская деятельность является рискованной, т. е. действия участников предпринимательства в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования всей системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены. Многие решения в предпринимательской деятельности приходится принимать в условиях неопределенности, когда необходимо выбирать направление действий из нескольких возможных вариантов.

Создать эффективный механизм функционирования предприятия на основе концепции безрискового хозяйствования невозможно. Риск составляет объективно неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования. В экономической литературе часто не делается различий между понятиями «риск» и «неопределен-

ность». Их следует разграничивать. В действительности первое характеризует такую ситуацию, когда наступление неизвестных событий весьма вероятно и может быть оценено количественно, а второе – когда вероятность наступления таких событий оценить заранее невозможно. В реальной ситуации решение, принимаемое предпринимателем, почти всегда сопряжено с риском, который обусловлен наличием ряда непредвиденных факторов неопределенности.

Предприниматель вправе частично переложить риск на других хозяйствующих субъектов экономики, но полностью избежать его он не может. Справедливо считается: кто не рискует, тот не выигрывает. Иными словами, для получения экономической прибыли предприниматель должен осознанно пойти на принятие рискованного решения.

Можно с уверенностью сказать: неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют очень важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным, т. е. источник развития предпринимательской деятельности. Предпринимательский риск имеет объективную основу из-за неопределенности внешней среды по отношению к фирме. Внешняя среда включает в себя объективные экономические, социальные и политические условия, в рамках которых фирма осуществляет свою деятельность и к динамике которых она вынуждена приспосабливаться. Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления). Увеличивают вероятность возникновения рисков производственно-хозяйственной деятельности.

Предпринимательство всегда сопряжено с неопределенностью экономической конъюнктуры, которая вытекает из непостоянства спроса-предложения на товары, деньги, факторы производства, из многовариантности сфер приложения капиталов и разнообразия критериев предпочтительности инвестирования средств, из ограниченности знаний об областях бизнеса и коммерции и многих других обстоятельств.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой, на свой риск реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей, которые вытекают из законодательных актов. Каждый участник рыночных отношений изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, доступа к производственным ресурсам по фиксиро-

ванным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Наличие предпринимательского риска – это оборотная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. Свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений в нашей стране будут возрастать неопределенность и предпринимательский риск.

Устранить неопределенность будущего в предпринимательской деятельности невозможно, так как она является элементом объективной действительности. Риск присущ предпринимательству и является неотъемлемой частью его экономической жизни. Действительно, риск связан с реальными процессами в экономике. Объективность риска связана с наличием факторов, существование которых, в конечном счете, не зависит от действия предпринимателей.

Восприятие риска зависит от каждого конкретного человека, характера, склада ума, психологических особенностей, уровня знаний в области его деятельности. Для одного предпринимателя одна величина риска является приемлемой, тогда как для другого – неприемлемой.

В настоящее время выделяются две формы предпринимательства. В первую очередь, это коммерческие организации, основанные на старых хозяйственных связях. В ситуации неопределенности такие предприниматели стараются избегать риска, пытаясь приспособиться к изменяющимся условиям хозяйствования. Вторая форма – это вновь созданные предпринимательские структуры, характеризующиеся развитыми горизонтальными связями, широкой специализацией. Такие предприниматели готовы рисковать, в рискованной ситуации они маневрируют ресурсами, способны очень быстро находить новых партнеров.

Риск. Менеджмент выделяет разные признаки классификации рисков с целью выработки определенных управленческих воздействий на предотвращение риска.

Существуют определенные виды рисков, действию которых подвержены все без исключения предпринимательские организации, но наряду с общими есть специфические виды риска, характерные для определенных видов деятельности. Так, банковские риски отличаются от рисков в страховой деятельности, а последние, в свою очередь, от рисков в производственном предпринимательстве.

Видовое разнообразие рисков очень велико – от пожаров и стихийных бедствий до межнациональных конфликтов, изменений в законо-

дательстве, регулирующем предпринимательскую деятельность, и инфляционных колебаний.

С риском предприниматель сталкивается на разных этапах своей деятельности, и причин возникновения конкретной рискованной ситуации может быть очень много. Обычно под причиной возникновения подразумевается какое-то условие, вызывающее неопределенность исхода ситуации. Для риска такими источниками являются: непосредственно хозяйственная деятельность, деятельность самого предпринимателя, недостаток информации о состоянии внешней среды, оказывающей влияние на результат предпринимательской деятельности. Исходя из этого, следует различать:

- риск, связанный с хозяйственной деятельностью;
- риск, связанный с личностью предпринимателя;
- риск, связанный с недостатком информации о состоянии внешней среды.

Риск, связанный с хозяйственной деятельностью, – неопределенность, возникшая в процессе деятельности предприятия. Такая неопределенность может быть финансовой (инфляция, скачкообразное изменение цен на различные виды активов), производственной (возможность перебоев в производстве из-за воздействия форс-мажорных обстоятельств), имущественной (возможность потери имущества в результате действий персонала или третьих лиц), торговой (возможные перебои в поставках, оплате товаров).

Риск, связанный с личностью предпринимателя, определяется тем, что все предприниматели обладают различными знаниями в области предпринимательства, различными навыками и опытом ведения предпринимательской деятельности, различными требованиями к уровню рискованности отдельных сделок.

В связи с тем, что вероятность возникновения последнего риска обратно пропорциональна тому, насколько предпринимательская фирма информирована о состоянии внешней среды по отношению к своей фирме, он наиболее важен в современных условиях хозяйствования. Недостаточность информации о партнерах (покупателях или поставщиках), особенно их деловом имидже и финансовом состоянии грозит предпринимателю возникновением риска.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно подразделить на внешние и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности.

Внешние риски непосредственно не связаны с деятельностью предпринимателя. Речь идет о непредвиденных изменениях законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность; неустойчивости политического режима в стране и других ситуациях, а соответственно и о потерях предпринимателей, возникающих в результате начавшейся войны, национализации, забастовок, введения эмбарго.

Источником внутренних рисков является сама предпринимательская фирма. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

Основными среди внутренних рисков являются кадровые риски, связанные с профессиональным уровнем и чертами характера сотрудников фирмы.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечного, известного отрезка времени, например транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

Поскольку риск – вероятностная категория, то наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Таким образом, строго говоря, при обстоятельной, всесторонней оценке риска следовало бы устанавливать для каждого абсолютного или относительного значения величины возможных потерь соответствующую вероятность возникновения такой величины. Построение подобной таблицы или кривой вероятностей потерь является исходной стадией оценки риска. Но применительно к предпринимательству это чаще всего чрезвычайно сложная задача. Поэтому практически приходится ограничиваться упрощенными подходами, оценивая риск по одному или нескольким главным показателям, критериям, величинам, представляющим обобщенные характеристики, наиболее важные для суждения о приемлемости риска. С этой целью выделим определенные области, или зоны, риска в зависимости от величины потерь.

Область, в которой потери не ожидаются, называется безрисковой областью, ей соответствуют нулевые или отрицательные потери.

Под зоной допустимого риска понимается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т. е. потери есть, но они меньше ожидаемой

прибыли. Границы зоны допустимого риска соответствуют уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

Следующая, более опасная область называется зоной критического риска. Это область, характеризуемая возможностью потерь в размере свыше величины ожидаемой прибыли и вплоть до величины полной расчетной, ожидаемой выручки от предпринимательства. Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в пределе могут привести к невозможной утере всех средств, вложенных предпринимателем в дело. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но и несет убытки в сумме всех бесплодных затрат.

Еще более устрашающим является катастрофический риск. Зона катастрофического риска представляет собой область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень и в пределе могут достигать величины, равной имущественному состоянию предпринимателя. Катастрофический риск способен привести к краху, банкротству, полному крушению предприятия, его закрытию и распродаже имущества. К категории катастрофического следует относить (вне зависимости от имущественного или денежного ущерба) риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или с возникновением экологических катастроф. Потери, превышающие имущественное состояние предпринимателя, не рассматриваются, так как их невозможно взыскать.

Риск, которому подвергается предприятие, – это вероятная угроза разорения или несения таких финансовых потерь, которые могут остановить все дело. При анализе риска обычно используются допущения, предложенные известным американским экспертом Б. Берлимером: потери от риска независимы друг от друга; потеря по одному направлению деятельности не обязательно увеличивает вероятность потери по другому, за исключением форс-мажорных обстоятельств; максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участника.

Анализ рисков можно подразделить на два дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

Качественный анализ позволяет определить факторы и потенциальные области риска, выявить возможные его виды. Количественный анализ направлен на то, чтобы количественно выразить риски, провести их анализ и сравнение. При количественном анализе риска используются различные методы. В настоящее время наиболее распространенными являются:

- статистический метод, который заключается в изучении статистики потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном предприятии, с целью определения вероятности события, установления

величины риска. Вероятность означает возможность получения определенного результата;

- анализ целесообразности затрат, позволяющий определить критический объем производства или продаж, т. е. нижний предельный размер выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю. Производство продукции в объемах меньше критического приносит только убытки. Критический объем производства необходимо оценивать при освоении новой продукции и при сокращении выпуска, вызванного падением спроса, сокращением поставок материалов и комплектующих изделий, заменой продукции на новую, ужесточением экологических требований и другими причинами;

- метод экспертных оценок основывается на обобщении мнений специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения;

- метод аналогий используется при анализе рисков нового проекта. Проект рассматривается как «живой» организм, имеющий определенные стадии развития. Жизненный цикл проекта состоит из этапа разработки, этапа выведения на рынок, этапа роста, этапа зрелости и этапа упадка. Изучая жизненный цикл проекта, можно получить информацию о каждом этапе проекта, выделить причины нежелательных последствий, оценить степень риска.

В практике антикризисного управления применяют следующие способы снижения риска: диверсификация; распределение риска между участниками проекта (передача части риска соисполнителям); страхование; хеджирование; резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

Под диверсификацией понимается инвестирование финансовых средств в более чем один вид активов, т. е. это процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой. Фирма в своей хозяйственной деятельности, предвидя падение спроса или заказов на основной вид работ, готовит запасные фронты работ или переориентирует производство на выпуск другой продукции. Диверсификация предусматривает два основных способа управления рисками – активный и пассивный.

Активное управление представляет собой составление прогноза размера возможных доходов по основной хозяйственной деятельности от реализации нескольких инвестиционных проектов.

Активная тактика фирмы по продвижению продукции предполагает, с одной стороны, пристальное отслеживание, изучение и реализацию наиболее эффективных инвестиционных проектов, захват значительной доли рынка со специализацией по однородному выпуску продукции, а с другой стороны, – максимально быструю переориентацию одного вида работ на другой, включая возможную передислокацию на другую территорию, рынок.

Пассивное управление предусматривает создание неизменного рынка товаров с определенным уровнем риска и стабильное удерживание своих позиций в отрасли. Пассивное управление характеризуется низким оборотом, минимальным уровнем концентрации объемов работ.

Обычная практика распределения риска между соисполнителями заключается в том, чтобы сделать ответственным за риск того участника проекта, который в состоянии лучше всех рассчитывать и контролировать риски.

Страхование – это передача определенных рисков страховой компании. Для снижения степени риска используются имущественное страхование и страхование от несчастных случаев. Имущественное страхование может иметь следующие формы: страхование риска подрядного строительства, страхование оборудования, страхование грузов и др. Страхование от несчастных случаев включает: страхование общей гражданской ответственности и страхование профессиональной ответственности.

Хеджирование – эффективный способ снижения риска неблагоприятного изменения ценовой конъюнктуры с помощью заключения срочных контрактов (фьючерсов и опционов). Покупая и продавая срочные контракты, предприниматель защищает себя от колебания цен на рынке и тем самым повышает определенность результатов своей производственно-хозяйственной деятельности.

Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов предполагает установление соотношения между потенциальными рисками и размерами расходов, необходимых для преодоления последствий этих рисков.

Таким образом, риски в предпринимательской деятельности – явление неконтролируемое, спонтанное и носит вероятностный характер. Все эти негативные характеристики риска как явления позволяют предпринимателям применять ряд методов по оценке риска, использовать построение графиков кривой вероятности и способов снижения риска во избежание финансовых потерь и ликвидации бизнеса как такового. Существующее многообразие рискованных ситуаций способствует сплочению сотрудников предприятия по их устранению и привлекает ряд специалистов в данной области. Избежать возможности попадания

предприятия в рисковую ситуацию можно только за счет тщательного изучения внешнего и внутреннего окружения организации, при котором выявляются угрозы и слабые стороны фирмы. Для эффективного управления рисками необходимо наличие на предприятии высококвалифицированных специалистов и руководителя, способного незамедлительно принять управленческое решение по регулированию процесса функционирования организации в рискованной ситуации. Учет и анализ рисков являются неизбежным следствием изменения во внутренней и внешней среде фирмы, и поэтому для минимизации потерь от возникновения рискованной ситуации нужно принимать такие управленческие решения, которые способны устранить развитие вероятности появления этих потерь.

Список литературы

1. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст] : учеб. пособие / В. М. Гранатуров. – М. : Дело и сервис, 2004. – 112 с.
2. Кинев Ю. Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения [Текст] / Ю. Ю. Кинев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 5. – С. 25–37.
3. Лапушта М. Г. Риски в предпринимательской деятельности [Текст] : учеб. пособие для вузов / М. Г. Лапушта. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 368 с.
4. Тэпман Л. Н. Риски в экономике [Текст] : учеб. пособие для вузов / Л. Н. Тэпман. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 412 с.
5. Хохлов Н. В. Управление риском [Текст] : учеб. пособие для вузов / Н. В. Хохлов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 237 с.

T. S. Veshnyakova, A. A. Kolyvanova*

**Veshnyakova Tatiyana Sergeevna, PhD in Economics, associate professor of Economics and Management Department, Togliatti State University of Service.*

Kolyvanova Anna Aleksandrovna, student of Togliatti State University of Service.

BUSINESS RISKS

Key words: business activities, non-risk economy, risk, systems of economical lows.

Business risks are the opposite side of the economic freedom, in other words – the pay for it. The freedom of one businessman accompanied the freedom of the rest, so the development of risks and market relations will be subsequently.

© Т. С. Вешнякова, А. А. Колыванова, 2007

УДК 336.71

А. Н. Газизов*

**Газизов Александр Нурмухаметович, кандидат экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКАХ

Ключевые слова: банковская услуга, информационные технологии, internet banking, CRM-система, программно-аппаратный комплекс ViPrint, платежно-информационный терминал, электронный депозитарий, электронный сейф, банкоматы с функцией Cash in, платежная система «NCC».

В статье рассматривается отечественный опыт применения новых технологий в области оптимизации банковской деятельности, среди которых можно обозначить Альфабанк-экспресс, мобильный банк, WestornUnion, платежную систему NCC и прочие. Квалифицированное сопоставление отечественного и зарубежного опыта работ в данном направлении может повлечь более прогрессивное развитие отдельно взятых банков (обладающих достаточными кадровыми, финансовыми, сетевыми ресурсами) и банковского сектора России в целом.

В настоящее время, при достаточно четко определенном рынке банковских услуг, неоднократно публикующиеся рейтинги коммерческих банков определяют порядка пятидесяти кредитных организаций, достаточно успешно работающих и оказывающих услуги как населению, так и юридическим лицам.

Использование новых технологий в процессах обслуживания клиентов банка, внутрисистемной деятельности является актуальным и как никогда важным вопросом. Данная тема широко освещается во многих изданиях с точки зрения информационных технологий: предлагается развитие internet banking; внедрение CRM-систем, позволяющих создать единое в банке информационное поле; установка устройств самообслуживания в точках массового спроса на услуги. Наша цель – осветить и проанализировать

технологии, позволяющие при сравнительно невысоких затратах с финансовой точки зрения обеспечить максимально возможный эффект в области оптимизации банковской деятельности. В этой статье именно данные технологии мы будем называть новыми.

Поиск новых технологий в коммерческих банках связан с разработкой и утверждением схем поощрения. Стимулирование выражается в виде материальных выплат, систем социальных благ, поощрения словом и т. д. Данная последовательность выстроена не случайно: от наиболее действенных методов к тем, что часто применяются, но являются малоэффективными.

По теме оптимизации бизнес-процессов на отечественном рынке экономической литературы появилось издание «Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация» авторов Джеймса Харингтона, К. С. Эсселинга, Харма Ван Нимвегена в переводе на русский язык. Цель этого издания – раскрыть проблемные моменты в проектировании административного бизнес-процесса; определить технологию выработки и реализации решений, направленных на будущее. В целом и это издание, и ряд прочих аналогичных раскрывают новые технологии принятия управленческих решений.

Среди новых (применительно к нашей статье) технологий, несомненно заслуживающих внимания, следует остановиться на программно-аппаратном комплексе ViPrint, предназначенном для автоматизированного ввода платежных поручений в автоматизированную банковскую систему и сокращающем таким образом как непосредственное время ввода платежных поручений, так и общее время обслуживания клиента. За час рабочего времени операционным работником банка может быть введено в систему до 150 платежных документов.

ViPrint состоит из двух отдельных подсистем: программной подсистемы ViPrint-Клиент и программно-аппаратной подсистемы ViPrint-Банк. Программная подсистема ViPrint-Клиент устанавливается в офисе клиента на рабочее место, с которого предполагается печатать платёжное поручение на бумажном носителе. Дальнейшая работа ViPrint-Клиент заключается в кодировании всей значимой информации платёжного поручения (номер, дата, сумма и т. д.), выводимой на принтер, в символ символики Aztec и печати этого символа вместе с платёжным поручением на свободном месте (предпочтительно внизу слева) листа бумаги. Печать платёжного поручения выполняется на листы формата А4 и содержит дополнительно к своей стандартной части символ штрихового кода. Подсистема ViPrint-Банк обеспечивает следующие основные функциональные возможности: считывание и декодирование

символа Aztec с платёжного поручения посредством устройства считывания и декодирования двумерного штрихового кода (сканера); приём/обработку информации со сканера и запись её в базу данных; просмотр электронного платёжного поручения на экране; подключение к подсистеме проверочных справочников (БИК банков, лицевых счетов и т. п.); контроль правильности заполнения реквизитов¹; отображение на экране противоречивых данных платёжного документа (наличие запрещённых символов, несоответствие БИКа банка его наименованию и пр.); экспорт данных в автоматизированную банковскую систему в требуемом формате.

Ранее более прогрессивным методом считалась технология использования так называемых устройств FineReader. Данное устройство представляет из себя сканер с полистовой либо пакетной подачей платёжных документов; последующим распознаением реквизитов документов и размещением их электронных версий в базе данных; после осуществления процедур контроля правильности реквизитов работником банка осуществляется экспорт данных в автоматизированную банковскую систему банка в требуемом формате. Недостаток данной технологии работы состоит в высокой доле вероятности некачественного сканирования информации. Помехами для достоверного «считывания» информации может послужить: недостаточная плотность бумаги; повреждения бумажного носителя в виде помятости, загрязнений; нечетко центрированное расположение информации на бумажном носителе. Отличительной чертой технологии ViPrint является нанесение двумерного штрих-кода Aztec, благодаря которому закодированная информация способна к распознаванию при 70 процентном повреждении штрих-кода Aztec.

В настоящее время во многих научных изданиях и периодической печати освещается и прорабатывается вопрос создания зон/филиалов самообслуживания, подразумевающих наличие терминалов самообслуживания, банкоматов, автоматизированных устройств по покупке/продаже наличной иностранной валюты, информкиосков, автоматических сейфов, обладающих определенной функциональностью.

Развитие технологии самообслуживания позволит достичь следующих целей:

- решить проблемы очередей в операционных залах филиала Банка;

¹ Контроль соответствия суммы цифрами и суммы прописью с одновременным контролем на корректность написания суммы прописью с точки зрения грамматики русского языка; контроль на допустимость длин текстовых полей платёжного поручения; контроль наличия запрещённых (некорректных) символов и их автоматическое преобразование при необходимости; контроль отличия даты документа от текущей (прошлая и будущая дата). Дополнительно производится проверка БИК на соответствие справочнику банков и корреспондентскому счёту, позиционность и правильность ключа в расчётных счетах.

- снять с операционно-кассовых работников нагрузку по приему платежей населения;

- повысить комиссионные доходы Банка;

- повысить имидж Банка на рынке банковских услуг, приобрести конкурентное преимущество.

Устройства самообслуживания обладают широкой функциональностью: от предоставления информации об услугах Банка до предоставления информации по счёту клиента; обеспечения совершения операций безналичной оплаты услуг, пополнения счёта клиента, совершения валютно-обменных операций. Различают следующие типы устройств самообслуживания:

- платёжный терминал;
- информационный терминал;
- платёжно-информационный терминал;
- терминалы по покупке/продаже иностранной валюты;
- банкоматы с функцией Cash in;
- электронный сейф;
- электронный депозитарий.

Наиболее востребованными и подлежащими к первоначальному внедрению являются следующие типы устройств самообслуживания:

- информационный терминал;
- платёжно-информационный терминал.

В рамках повышения качества обслуживания клиентов, «разгрузки» операционно-кассовых работников интересен опыт создания информкиосков. Информкиоски – компьютеры в антивандальной защите с различным дополнительным интерфейсом, подключенные к автоматизированной банковской системе. Главный вид услуг, получаемый клиентом с помощью информкиоска, это информационные (консультационные) услуги. Грамотно построенная информационная система, установленная на информкиоске, может стать определенным «Help-desk» для клиента и поможет разгрузить операционных сотрудников банка (в том числе консультантов). Подключенное к киоску печатающее устройство может обеспечить печать выписок по счёту, списка или комплекта документов, необходимых для предоставления услуги. Например, анкету, которую клиент должен заполнить для получения пластиковых карт. Информкиоск, установленный в многолюдном месте, может стать определенным рекламным щитом и прокручивать



звуковые и рекламные ролики услуг банка и организаций – партнеров банка. С точки зрения программного обеспечения, возможна автономная работа информкиосков, однако, наибольший эффект будет иметь их online-подключение к базе данных центральной автоматизированной банковской системе. Но это подключение может быть не постоянным, а осуществляться в «пакетном режиме». В виду того, что информкиоски являются для российского банковского бизнеса достаточной редкостью, выбор программного обеспечения на рынке программных продуктов для них невелик. Лучшим вариантом для банка может стать программное обеспечение, разработанное собственными специалистами.

В развитие этой темы можно рассмотреть «технологии обращения информкиоска с помощью телефона или e-mail к сотруднику банка» (для выдачи клиенту отсутствующей в памяти информкиоска (либо быстроменяющейся) информации); «технологии проведения безналичных операций для клиента по его счетам» (внутрибанковские и межбанковские переводы, открытие и закрытие депозитных и других счетов, пополнение «карточных» счетов, платежи за определенные товары и услуги, операции конвертации и конверсии); «технологии приема наличных денег с зачислением на счет клиента». Руководители и специалисты ведущих российских банков определяют за данной технологией будущее института консультирования.

Платежно-информационный терминал обладает функциональностью информкиоска и обеспечивает осуществление платежей по банковским картам в пользу операторов сотовой связи; коммунальных платежей; платежей в погашение ссудной задолженности по банковским картам; операций перевода денежных средств со счета банковской карты на счет во вклад/банковской карты.

Актуальным моментом в рамках развития новых технологий является вопрос централизации учета платежей, принимаемых филиалами и внутренними структурными подразделениями одной кредитной организации. Располагая значительной филиальной сетью на территории определенной административной единицы, учитывая статус филиала, в подчинении которого находятся внутренние структурные подразделения, принимающие платежи¹, обработка платежей на уровне вышестоящего звена (филиала, кредитной организации) является позитив при построении взаимоотношений с поставщиком услуг². Предприятие (организация), являющиеся поставщиками услуг, заинтересованы в получении от банка единого платежного поручения на сумму принятых платежей в их пользу с приложением единого реестра при-

нятых платежей. Предоставление реестра в электронном виде увеличивает шансы банка в процессе завоевывания клиента (имеется в виду организация – поставщик услуг) на обслуживание. Данные возможности становятся реальными при реализации технологии централизации учета платежей. Самым известным продуктом в данной области на российском рынке является «ноу-хау» из г. Новосибирска – система «Город».

Система «Город» является самостоятельным программным продуктом с возможностью поддерживать базы задолженностей (вести их, создавать архивы и т. д.), осуществлять расчеты; система представляет собой полнофункциональный классический биллинг. Банки являются пользователями данной системы, за что выплачивают владельцу определенной комиссионное вознаграждение. В большинстве случаев владельцем системы выступает администрация административной единицы (города, области). Но банки заинтересованы в собственных системах централизованной обработки платежей населения. Учитывая, что расчет и ведение базы задолженностей по платежам населения не является банковской деятельностью, да и накладывается определенные правовые и финансовые риски, многофилиальные банки начинают рассматривать варианты создания собственных систем централизованной обработки платежей населения при условии передачи им поставщиками услуг базы задолженности в требуемом формате. Данные разработки позволяют обеспечить электронный документооборот между участвующими в приеме платежей филиалами банка (между филиалом и филиалом, между филиалом и кредитной организацией). Банк может использовать и собственную базу задолженностей – базу ссудной и приравненной к ней задолженностей, что особенно актуально при централизованном ведении счетов плательщиков.

Однако остро стоящая проблема бухгалтерского учета не дает должного развития данным технологиям в банках. Согласно «Правилам ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации» № 205-П в редакции от 25 июня 2004 г., денежные средства, принятые в пользу совершения платежей, должны быть учтены и переданы по назначению филиалом банка, их принявшим¹. В целях же централизации учета и формирования единого платежного поручения и реестра совершенных операций в бухгал-

¹ Дт20202-Кт40911 (на сумму принятых платежей), Дт40911-Кт30301 (списание средств в пользу вышестоящего (организационно) филиала банка). Далее в филиале банка, принявшем средства на свой корсчет (счет межфилиальных расчетов): Дт30302-Кт40911 с последующим перечислением поставщику услуг и отражением по доходным счетам комиссионного вознаграждения банка Дт40911-Кт30102, 30301, р/счет получателя, 70107.

¹ Речь идет о самостоятельности филиала в части формирования баланса.

² В пользу которого принимаются платежи.

терском учете необходимо прибегать к нарушениям. Данная тема имеет множество интересных сторон для обсуждения и будет раскрыта нами в последующих статьях, продолжим общение по теме нашей статьи.

На данный момент времени на российском рынке сложился отечественный опыт новых технологий в области оптимизации банковской деятельности, среди которых можно обозначить Альфабанк-экспресс, мобильный банк, WestornUnion, платежную систему NCC и прочие.

Технология внедрения точек самообслуживания Альфабанк-экспресс рассчитана на грамотного и элементарно технически подкованного клиента банка. Банкомат, устройство самообслуживания (устройство, позволяющее совершать безналичные платежи с помощью банковских карт), информкиоск, электронный обменный пункт, ночной сейф – вот одни из основных составляющих филиала самообслуживания. Организация таких точек продаж позволяет обеспечить банку решение вопроса очередей у операционных окон, наладить круглосуточное обслуживание клиентов без значительного увеличения штатной численности. Однако данная технология требует значительных инвестиций в начале проекта.

Услуга «Мобильный банк» с 2004 г. предлагается Сбербанком России и подразумевает предоставление клиентам посредством мобильных средств связи (sms-сообщений): уведомления об операциях по карте; по запросу держателя карты банка информации о доступном расходном лимите по карте, краткой истории по счету банковской карты; услуг блокировки карты ее держателем, блокировки/разблокировки услуг по карте клиентом; информационных сообщений банка. Данная услуга позволяет предупредить и предостеречь клиента банка о мошеннических операциях, поскольку sms-сообщения поступают оперативно, буквально в течение минуты со времени совершения операции/отправки запроса.

Многими отечественными и филиалами зарубежных коммерческих банков используется в работе система платежей WestornUnion. Банки, не обладающие собственной широкой расчетной и филиальной сетью, путем эксплуатации данной системы обеспечивают оперативное перечисление денежных средств по территории и за пределами России. Клиент, оформивший заявление на перевод, внесший денежные средства в кассу банка, получает некий код-пароль, знание которого обеспечивает получателю средств по предъявлении паспорта получить денежные средства в любой стране мира в любой кредитной организации (филиале), являющейся участником системы платежей WestornUnion. К тому же денежные средства становятся доступными получателю через час после осуществления операции перевода отправителем.

Рассматривая развитие платежной системы «NCC» как новой технологии, стоит отметить, что данная корпорация – Национальные кре-

дитные карточки – являет собой наличие собственного процессинга, обеспечивающего эмиссию данных карт и функционирование системы расчетов. При принятии решения создания данной организации политическая ставка была сделана на сотрудников градообразующего предприятия – ОАО «АвтоВАЗ». Таким образом, заключив договорные отношения с более чем десятью банками Самарской области и представительствами московских банков, к июлю 2004 г. компания «NCC» эмитировала более 100 тысяч карт. Комиссия, определяемая за зачисление средств на счета «зарплатных» карт, распределяется в зависимости от участия банка в качестве эмитента и кассира, определенную фиксированную часть дохода получает сама корпорация. Сделав ставку на «зарплатные» проекты на уровне регионального масштаба, «NCC» завоевала первоначально определенный стратегией рынок г. Тольятти и в 2004 г. начала выход на финансовый рынок Самарской области. Но и это не предел развития – в 2004 г. компания «NCC» подала документы на аккредитацию в международной платежной системе EuroPay International. Тем самым, начиная оптимизировать банковскую деятельность на уровне региона Самарской области путем развития локального процессингового центра, банки, работающие с компанией «NCC», получили новые возможности в привлечении клиента¹.

Все выше перечисленные технологии в той или иной степени внедрены, внедряются и используются банками в работе. Однако широкого развития такие технологии, как система быстрого ввода платежных документов BiPrint, терминалы самообслуживания, технология централизованного приема и обработки платежей, не получили. Причины долговременного развития новых технологий заключаются в отсутствии инвестиционного потенциала (нехватка фондов), отсутствие четко налаженной системы контроллинга (контрольных процедур) на разных этапах совершения того или иного бизнес-процесса, а также зачастую в отсутствии кадрового потенциала в банке.

Стоит отметить, что поиск и внедрение новых технологий в коммерческих банках является достаточно широкой темой для обсуждения. Квалифицированное сопоставление отечественного и зарубежного опытов работ в данном направлении может повлечь более прогрессивное развитие отдельно взятых банков (обладающих достаточными кадровыми, финансовыми, сетевыми ресурсами) и банковского сектора России в целом.

¹ Имеется в виду появление более выгодного продукта на рынке банковских услуг.

A. N. Gazizov*

**Gazizov Aleksandr Nurmukhametovich, PhD in Economics, associate professor of Samara State University of Economics.*

THE USE OF NEW TECHNOLOGIES IN BANKS

Key words: bank service, inform- technology, internet banking, hardware-based complex BiPrint, info-payment terminal, electronic depository, electronic safe, cash machine, payment system «NCC».

In the article the modern bank experience of using the new banking technologies such as- Alfa-express, Mobil Bank, Western Union, NCC and others is analyzed. The correlation of native and foreign experience can help different banks in the progressive development.

© А. Н. Газизов, 2007

УДК 336.71

А. Н. Газизов*

**Газизов Александр Нурмухаметович, кандидат экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета.*

УПРАВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫМИ РИСКАМИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ключевые слова: рыночный риск, риск-менеджмент, бизнес-план, стратегия развития, банковский бизнес, Международная ассоциация «Kapital maket riskodvase», методика VAR, проинжиниринг.

В статье рассматривается управление рыночными рисками как сложный, многоступенчатый процесс диверсификации оценки управления, мониторинга и контроля за рисками, который охватывает весь внутриорганизационный механизм принятия решений, исполнения и контроля за исполнением. Успех процесса создания системы управления рыночными рисками заключается в осознанном применении персоналом банка стандартов, тщательно проработанных методик и процедур, установленных для всех подразделений банка.

Уровень развития кредитной организации характеризуется отношением к рискам. Условно процесс развития риск-менеджмента в банке можно разделить на два этапа. На первом этапе основной упор в анали-

зе рисков делается на оценку риска текущей деятельности. И нужно признать, что большинство из наших банков сегодня находится все-таки на первом этапе. На втором этапе развития, при достижении кредитной организации более высокого уровня развития, помимо оперативного анализа рисков в рамках системы финансового менеджмента, осуществляется исследование рынка, сопутствующего процессу потенциального развития банка. Наличие в банке эффективных процедур и действенных механизмов управления уровнем рынка и умение его правильно оценивать повышают общую рентабельность и устойчивость бизнеса, а также минимизируют размеры потенциальных убытков.

Схема построения успешного бизнеса теоретически достаточно проста. Текущая деятельность должна проводиться в соответствии с бизнес-планом и стратегией развития, имеющих в своей основе максимизацию доходов и корректное управление системой рисков. На практике все намного сложнее. Создание инфраструктуры риск-менеджмента невозможно без осознания высшим руководством существующих рисков и необходимости их рационального принятия.

Отражением отношения топ-менеджмента к рискам управляемого банковского бизнеса служит общеорганизационная политика управления рисками, которая должна четко определять круг сознательно принимаемых рыночных рисков. При анализе технологии управления рыночными рисками на уровне коммерческого банка нельзя обойти вниманием все более усиливающуюся тенденцию к распространению принципов и методов риск-менеджмента на все сферы деятельности и уровни банковского управления. Эта тенденция обусловлена тем, что современный банк, преследующий цели диверсификации и расширения банковского бизнеса, может в общем случае рассматриваться как портфель, состоящий из различных сфер бизнеса и подверженный различным рискам.

В соответствии с данным подходом эффективное управление рыночными рисками предполагает достижение следующих целей.

Во-первых, нахождение оптимального баланса между рыночным риском и доходностью для банка в целом и разработка адекватных стимулов для деятельности подразделений и отдельных менеджеров. Во-вторых, нахождение оптимального соответствия между размером вовлеченных ресурсов и принимаемых рисков. Для успешного решения этих задач на общепанковском уровне уже не достаточно оценки рисков лишь в разрезе отдельных операций клиентов и проектов. На первый план выходит потребность в получении совокупных оценок рисков на различных уровнях обобщения по разным типам услуг и группам клиентов. Возникает, соответственно, острая необходимость в соз-

дании и внедрении эффективной системы управления рыночными рисками, основной целью которой является обеспечение агрегирования всех отдельных оценок различных видов риска в единый показатель совокупного рыночного риска банка. Наиболее полно текущие тенденции управления рыночными рисками отражены в методиках, представляемых Международной ассоциацией «Kapital maket riskodvase», стандарты которой признаны сегодня одними из лучших в практике современной индустрии риск-менеджмента. В соответствии с этими подходами, предлагаемыми данной ассоциацией, управление рыночными рисками банковской организации должно охватывать три составляющие: организационную, аналитическую, или количественную, и контрольную.

Организационная составляющая системы управления рыночными рисками включает в себя:

- назначение менеджеров, ответственных за разработку, внедрение и мониторинг системы управления рыночными рисками, разработку письменных инструкций и положений, регламентирующих управления рисками на уровне фронт-, мидл- и бэк-офисов, а также спецификацию используемых финансовых инструментов и создание независимой системы контроля за выполнением действующих нормативов и утвержденных процедур;

- определение основных целей и предпочтений, отвечающих приоритетам банка в терминах «риск-доход», а также определение основных понятий и технических терминов в утверждении методических и контрольных нормативов;

- выявление ключевых рисков и разработка системы процедур, которые должны использоваться в случае приближения риска к критическим показателям. Последовательное внедрение системы ограничений и лимитов на различных уровнях детализации также является необходимым условием. Это установление ограничений к уровню совокупного риска для агрегированного портфеля и портфелей отдельных управляющих менеджеров;

- налаживание системы отчета и контроля, а также системы анализа эффективности или рискованности размещения ресурсов.

Аналитическая или количественная составляющая системы управления рыночными рисками должна включать в себя:

- постоянную оценку текущих портфельных рисков, регулярный пересмотр моделей управления портфелем и системой утвержденных лимитов, также создание сигнальной системы, предупреждающей об опасном приближении к критическим показателям;

- регулярную переоценку стоимости финансовых инструментов по единой стандартной технологии. Здесь имеется в виду, что необходи-

мы внутренние стандарты, которые являются частью управленческого учета и отчетности;

- определение и формализацию источников ценовой информации. Создание методик оценки неликвидных инструментов в случае отсутствия котировок;

- количественную оценку действующих рисков, например, с помощью методики VAR и анализ основных источников риска;

- использование методик анализа эффективности управления инвестициями с учетом принимаемого риска для совокупного портфеля банка и для индивидуальных портфелей;

- проведение стрессового тестирования действующих моделей, агрегированного портфеля и индивидуальных портфелей. Оценка потенциального обесценения портфеля в различных критических ситуациях, например, в случае резких падений фондовых котировок и девальвации валюты. Стрессы включают изменение критических показателей риска, возможного изменения структур корреляции и нетипичные резкие движения риска;

- тестирование применяемых на практике моделей управления рыночными рисками;

- оценку зависимости от применяемых моделей, регулярный мониторинг и пересмотр ключевых параметров и допусков модельного аппарата, используемого на практике.

Контрольная составляющая системы управления рыночными рисками должна включать в себя постоянный и независимый мониторинг и контроль процесса управления рисками, отслеживание и выполнение нормативов ограничений риска ответственными лицами, разработку системы санкций за невыполнение утвержденных нормативов в процессе управления рыночными рисками.

Таким образом, управление рыночными рисками – это сложный, многоступенчатый процесс диверсификации оценки управления, мониторинга и контроля за рисками, который охватывает весь внутриорганизационный механизм принятия решений, исполнения и контроля за исполнением.

Основные требования, предъявляемые к современной информационной системе оценки финансовых рисков, сводятся к расчету показателей рисковости для рыночных рисков, оценке текущих и будущих рисков, проведению сценарного анализа и тестирования портфеля на устойчивость. Для реализации этих функций в банковских структурах главной трудностью является агрегирование больших массивов данных в условиях децентрализованной организационной структуры ти-

пичного финансового института. Предполагается, что архитектура информационной системы оценки рыночных рисков может быть как децентрализованной, так и централизованной, то есть исходные данные могут быть распределены по соответствующим подразделениям или собраны и упорядочены в единой базе данных.

При расчете показателей риска система может обращаться либо к первичным данным, либо использовать промежуточные оценки, вычисленные в различных подразделениях, и проводить их итоговую обработку. Централизованная система, которая предполагает, как правило, наличие в банке так называемого хранилища данных, имеет несколько преимуществ. Она позволяет лицам, ответственным за оценку рыночных рисков, контролировать правильность самого процесса вычислений. Особую важность это обстоятельство приобретает в том случае, если оценки риска используются при определении сумм вознаграждения для отдельных трейдеров и подразделений в целом. Централизованная архитектура, включающая единую базу первичных данных по позициям, позволяет легче перейти на более совершенные и ресурсоемкие методы расчета рисков. Централизованные системы являются более гибкими и адаптированными к возможным изменениям в информационных потребностях и могут использоваться не только для управления рисками, но и в других целях. Децентрализованный подход также обладает рядом достоинств. Он не требует дублирования информации по позициям и алгоритмов оценки стоимости в централизованной базе данных, что может быть особенно неудобно для сложных производных инструментов. Соответственно, не возникает трудностей с созданием новых продуктов на уровне отдельных подразделений. Децентрализованная архитектура является единственно возможной на макроуровне при оценке совокупного рыночного риска банковской системы Центральным банком, который обобщает оценки отдельных банков для расчета единого показателя рисков. Еще одной важной проблемой является методологическое единство моделей оценки рисков во всех подразделениях банка. Так, при расчете величины рисковей стоимости набор рыночных факторов должен быть универсальным для всех подразделений, чтобы их оценка и данные были сопоставимы. Частая переоценка рисков портфелей может оказаться весьма обременительной, особенно если значительную долю в портфеле занимают сложные производные финансовые инструменты. В целях сокращения времени расчетов используются методы приближенной оценки таких инструментов, а сами вычисления выполняются на распределенных мультипроцессорных системах, что влечет рост затрат на оборудование и программное обеспечение.

Управление рыночными рисками предусматривает создание стимулов для сокращения риска и издержек, основанных на сборе информации во всех потенциальных и реальных издержках покрытия потерь и формировании системы штрафов и вознаграждений. Реализация систематического мониторинга, эффективность различных программ контроля за рисками, помимо разработки стандартов для данных программ, должна включать в себя также сбор и анализ информации о сбоях системы, о неудовлетворительных случаях их функционирования.

Проблема управления рисками не может быть эффективно решена набором отдельных мероприятий и услуг. Данная задача решается исключительно внедрением комплексной технологии управления рисками, затрагивающей все аспекты банковской деятельности. В основе технологии должен лежать принцип, согласно которому ни одно бизнес-решение не может быть принято без осознания степени риска, адекватного принимаемому решению.

Результатами развития управленческих технологий принятия решений и минимизации возможных потерь явилась концепция комплексного или глобального управления рисками. Комплексное управление рисками должно являться неотъемлемой частью стратегического и оперативного управления любого коммерческого банка. Эффективное функционирование системы управления рисками требует соблюдения ряда принципов, которые должны быть заложены на этапе ее проектирования и построения. А именно, максимальный охват совокупности рисков предусматривает стремление к наиболее полному охвату возможных сфер возникновения рисков, что позволяет свести степень неопределенности к минимуму. Минимизация управления рисками требует усилий в направлении спектра возможных рисков и степени их влияния на деятельность банка. Адекватность реакции на риски предполагает возможность адекватной и быстрой реакции на все изменения в совокупности рисков. Принятие обоснованного риска возможно лишь в том случае, если оценены также его последствия и если выработан и внедрен механизм его мониторинга.

Усиление внимания к вопросам системы управления рисками подвело многие банки к выделению функций контроля и управления рисками из различных подразделений и сосредоточению их в рамках обособленного подразделения или передачи их одному из высших менеджеров банка. Задачей данного подразделения становится предоставление руководству банка рекомендательной информации на каждом этапе принятия бизнес решений. На это структурное подразделение возлагается как общая методическая работа по разработке принципов и ме-

тодов оценки рисков, так и практическая работа по установлению лимитов и контроля за их соблюдением, кроме того, анализ рыночных позиций, клиентской базы, контрагентов банка. Существует также практика обособления функций по контролю за рисками на уровне членов Совета директоров.

Еще один вопрос, который обычно вызывает много споров: необходимость создания в банке отдельного комитета по управлению рисками. В случае его создания – перераспределение функций между этим комитетом, кредитным комитетом и комитетом по управлению активами и пассивами. Ответ на этот вопрос для каждого конкретного банка должен быть индивидуальным и связан со спецификой его развития. Для построения эффективной системы управления рыночными рисками в банковских структурах необходимо разрабатывать процедуры управления рисками, описание информационных потоков, распределение ответственности и полномочий. Очевидно, что создание такой системы требует определенных изменений, в том числе в процессах принятия управленческих решений. Одним из основных принципов банковского дела является консерватизм. Главное при любых преобразованиях, которые мы начинаем в банке, придерживаться принципа «не навреди». Какими бы устоявшимися, детально разработанными ни были процедуры управления рисками в наших банках, топ-менеджеры обязаны принимать во внимание изменения, происходящие как в банковском бизнесе, так и в банковской науке и своевременно вносить соответствующие изменения в банковскую практику. В процессе построения системы управления рисками необходимо соблюдать общий принцип построения системы контроля. Затраты на построение и содержание системы не должны превышать выгод от ее функционирования, в том числе в виде предотвращенных потерь. Комплексная система управления рисками не является панацеей, исключающей потери как таковые. Однако она позволяет с определенной долей вероятности утверждать, что влияние совокупности рисков не приведет к потере сверхожидаемых величин. Такая система позволит контролировать совокупность рисков банковского бизнеса и минимизировать возможные потери при неблагоприятном развитии ситуации. Наиболее наглядным и эффективным способом в решении поставленных задач служит моделирование в рамках проинженерингового подхода современной технологии и построения бизнес-процессов. Появление проинженеринга явилось результатом развития методов управления бизнесом в ответ на потребность современных компаний более оперативно реагировать на изменения агрессивной внешней среды и выживать в условиях жесточайшей конкурентной борьбы. Необходимо подчеркнуть, что управление рисками в коммерческом банке – это централизованный процесс, для осуществления которого необходимо выделение специального

подразделения, ответственного за управление рисками. Комплексное управление рисками и внутренний контроль в банковских структурах при их разумной организации и эффективности позволяют банкам учитывать риски при принятии управленческих решений и при функционировании банковской деятельности, успешно преодолевая финансовые кризисы с минимизацией неизбежно связанных с ними потерь.

На современном этапе развития информационных технологий, с учетом высокой волатильности финансовых рынков и регулярности возникновения кризисных явлений на международных рынках капитала, создание эффективно функционирующей системы раннего предупреждения и управления рыночными рисками практически невозможно без внедрения информационных систем.

Существует ряд общих для российских банков проблем, связанных с построением и эффективностью системы управления рыночными рисками. Зачастую существенно усложняет нормальную работу банка неопределенность задач, которая связана с отсутствием или нечеткой постановкой как стратегических, так и текущих задач в области управления рыночными рисками. Проблема заключается также в неотработанности процедур, рамок политики рисков, навыков наших специалистов и контроля за ними. Мешает также неопределенность функций риск-менеджмента, часто приводящая к недостаточной координации работы между различными подразделениями.

Управление рисками в ряде случаев стало выступать в качестве самостоятельного объекта деятельности, что неправильно и даже недопустимо. Успех процесса создания системы управления рыночными рисками заключается в осознанном применении персоналом банка стандартов, тщательно проработанных методик и процедур, установленных для всех подразделений банка. Необходимо разрабатывать систему специальных критериев и показателей, оценивающих эффективность работы по управлению рыночными рисками.

*A. N. Gazizov**

**Gazizov Aleksandr Nurmukhametovich, PhD in Economics, associate professor of Samara State University of Economics.*

MARKET RISKS MANAGING IN RECENT TIMES

Key words: market risk, risk management, business plan, strategy of development, banking, international association «Kapital maket riskodvase», VAR methodic, pro-engineering.

In the article the risk management is examined as a complex notion included different processes of bank activities. The success of the creation the risk managing system depends on the strict following the given procedures of the bank staff.

© А. Н. Газизов, 2007

УДК 336.71

А. Н. Газизов*

**Газизов Александр Нурмухаметович, кандидат экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета.*

CRM-СИСТЕМЫ: ПУТЬ К ПОСТРОЕНИЮ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ РАБОТЫ БАНКА

Ключевые слова: CRM-система, IDC Research Group, рынок банковских услуг, интегрированная система ERP, Total Quality Management.

В данной статье рассматривается внедрение CRM-системы как путь к построению клиентоориентированной модели работы банка. CRM-система – это стратегия повышения качества обслуживания клиента в банке, благодаря которой удастся увеличить долю на рынке и в конечном счете – прибыльность компании.

CRM – это стратегия компании, определяющая взаимодействие с клиентами во всех организационных аспектах: она касается рекламы, продажи, доставки и обслуживания клиентов, дизайна и производства новых продуктов, выставления счетов и т. п. Эта стратегия основана на выполнении следующих условий:

- наличие единого хранилища информации и системы, куда мгновенно помещаются и где в любой момент доступны все сведения обо всех случаях взаимодействия с клиентами;
- синхронизированность управления множественными каналами взаимодействия (т. е. существуют организационные процедуры, которые регламентируют использование этой системы и информации в каждом подразделении компании);
- постоянный анализ собранной информации о клиентах и принятие соответствующих организационных решений, например, о ранжировании клиентов исходя из их значимости для компании, выработке инди-

видуального подхода к клиентам согласно их специфическим потребностям и запросам.

CRM расшифровывается как Customer Relationships Management – управление взаимоотношениями с клиентами.

В настоящее время острой проблемой для банков является отсутствие единого взгляда на клиента. Отсутствие комплексности не позволяет в возможном объеме продавать услуги, тем самым увеличивая прибыль и одновременно завоевывая рынок. Система управления знаниями о клиентах в большинстве случаев далека от совершенства. Для управления взаимоотношениями с клиентами CRM решения используют только 5 % банков, 12 % используют стандартные офисные приложения (например, MS Excel), 28 % банков ведут реестр клиентов в финансовой системе, 55 % банков не обладают единым реестром клиентов с привязкой к их услугам. Данные показатели еще раз подтверждают факт необходимости развития обсуждаемого в данной статье направления, актуальности развития и внедрения CRM в банках.

Последние несколько лет ознаменовались целым рядом глобальных изменений, которые все, вместе взятые, и привели к зарождению и бурному росту интереса к CRM-стратегии со стороны банков. Мы имеем в виду следующее:

- конкуренция среди банков высока как никогда, и важнейшей становится проблема удержания имеющихся клиентов, а не приобретения новых. Согласно статистике IDC Research Group, уменьшение числа клиентов, уходящих к конкурентам, на 5 % в год приводит к росту прибыли на 25–35 %;
- Internet-технологии привели к резкому снижению барьера при решении вопроса о смене банка;
- клиент сегодня имеет весьма богатый выбор; ему легко доступна самая разнообразная информация о рынке банковских услуг, но приходится учитывать огромное количество факторов. Компании необходимо накапливать сведения обо всех этих факторах и учитывать их в своих решениях. Согласно опросу, проведенному в 2005 г. компанией Вымпелком, о некачественно представленной услуге клиент поведает б человекам, а о качественно предложенной – всего лишь одному (и то в лучшем случае), т. о, «борьба» за клиента становится более «острой»;
- у клиента есть множество каналов взаимодействия с подразделениями вашей компании – личная встреча, Web-сайт, электронная почта, обычная почта, телефон, факс, и он ожидает, что вся получаемая по этим каналам информация будет рассматриваться вами во всей своей совокупности;

- информационные технологии позволяют с относительно низкими затратами сохранять, обрабатывать и использовать информацию о каждом случае взаимодействия с клиентом;

- банки начинают использовать интегрированные системы (ERP и т. п.), автоматизирующие все основные функциональные области (и потолок оптимизации за счет использования этих систем зачастую уже достигнут). В этих системах накапливается самая разная информация о клиентах, которую можно и нужно распространять между подразделениями;

- ассортимент производимой продукции все время растет, необходимо предлагать клиентам индивидуальные решения;

- если 10–20 лет назад речь шла о том, что необходимо значительно повышать качество услуг, и все только и говорили о TQM (Total Quality Management – глобальное управление качеством), то сейчас очень многие банки достигли чрезвычайно высокого уровня качества, и клиенты считают его само собой разумеющимся. Конкуренция теперь идет на уровне сервиса, не просто хорошего, а превосходного, который требует совершенно других технологий и подхода.

Глобальным результатом воздействия всех этих факторов и стало управление взаимоотношениями с клиентами – концептуально новый подход к взаимодействию. Как уже упоминалось выше, этот подход подразумевает, что при взаимодействии с клиентом по любому каналу вашему сотруднику доступна полная информация о всех взаимоотношениях с клиентами и он принимает решение на ее основе; данные об этом, в свою очередь, тоже сохраняются и доступны при всех последующих актах взаимодействия.

В общем и целом, как ни банально это звучит, но CRM – это стратегия повышения качества обслуживания клиента, благодаря которой удастся увеличить долю на рынке и в конечном счете прибыльность компании.

Среди лидеров рынка CRM-систем следует упомянуть такие компании, как Siebel, Vantive (теперь входит в корпорацию PeopleSoft), Clarify, Pivotal, а также Интернет-системы, ориентированные на CRM для электронной коммерции, – BroadVision, NetPerceptions. Однако конкурентный ландшафт в этой области меняется достаточно быстро благодаря деятельности относительно молодых компаний, которые не тащат за собой весь багаж старой функциональности (например, программы, написанные еще на языке Кобол), поддерживая совместимость версий. Эти компании изначально разрабатывают свои системы с учетом сформировавшихся на рынке концепций CRM, в них реально поддерживаются Интернет-технологии, а не просто имеется буква «е» в начале названия.

На данный момент на российском рынке очень мало реально доступных решений, и практически все они исходят от западных компаний.

Подводя итог вышеизложенному и преломляя CRM на видение процесса с точки зрения бизнеса, можно утверждать, что CRM – это не только технология, не только автоматизация, но главная составляющая бизнеса, характеризующаяся следующими составляющими:

- Клиент – это единственный источник, приносящий компании прибыль и уверенность в дальнейшем развитии. В то же время поиски выгодного клиента, который обеспечивает большой доход с меньшими привлеченными затратами, часто заканчиваются неудачей, так как жесткие условия конкуренции «распределяют» подобные лакомые кусочки еще до того, как Ваша компания обратит на них свой благосклонный взор. Иногда представляется трудной оценка перспективности клиента из-за того, что решение о покупке основывается на базисе, выстраиваемом взаимоотношениями участников процесса принятия решения. CRM здесь выступит тем самым катализатором, который сможет выстроить маркетинговую концепцию компании, основываясь на реальной клиентской информации.

- Взаимоотношения – система отношений между банками и ее клиентами подразумевает продолжительную во времени двунаправленную систему коммуникаций и взаимодействия. Взаимоотношения могут строиться как на долгосрочной, так и на краткосрочной основе, иметь продолжительный или нерегулярный характер, основываться на личных отношениях или на предпочтениях выбора. Очень часто в случае крайне позитивного отношения клиента к банку и его услугам потребительские предпочтения в выборе конкретной покупки могут носить ситуационный характер. CRM должен направить эти взаимоотношения на путь прибыльности и взаимной выгоды. Оценка продолжительности клиентских взаимоотношений – понятие, одновременно являющееся и контрольным инструментом для измерения этих взаимоотношений.

- Управление – действие концепции выходит далеко за рамки компетенции службы маркетинга, оказывая прямое воздействие на корпоративную культуру и бизнес – процессы. Полученная о клиенте информация аккумулируется в систему знаний компании, которая, в свою очередь, оказывает стимулирующее воздействие на маркетинг и информационные возможности компании. В свою очередь, CRM потребует внесения изменений в организационную структуру и личностные отношения внутри банка.

Инвестиции в CRM – это инвестиции в долговременные отношения с клиентами, и, следовательно, процесс возмещения вложенных средств будет зависеть от того, насколько эффективную модель взаимоотношений банк-клиент создается. Перед тем как задуматься о перспективах внедрения проекта, необходимо понять, что CRM – это от-

нюдь не дешевое, простое или быстрое решение. Возможные выгоды от внедрения CRM систем приведены в таблице 1.

Таблица 1
Возможные выгоды от внедрения проекта CRM

	Идентификация	Дифференциация	Взаимодействие	Персонализация
Источник выгод	Конкретная и верифицированная информация о клиенте Мнение конкретного клиента	Осмысление нужд и предпочтений клиента	Верность клиента через повышение чувства его удовлетворенности	Верность клиента через повышение чувства его удовлетворенности
Выгоды	Помощь торговым представителям Cross-продажи	Экономически эффективные маркетинговые мероприятия Снижение расходов на рекламные рассылки	Экономически эффективная организация обслуживания клиентов	Снижение расходов на привлечение новых клиентов и сопровождение имеющихся Повышение ценности клиента

Основными ориентирами при внедрении CRM систем являются:

- индивидуальная забота о клиенте, что на практике означает помнить о каждом клиенте и необходимости индивидуального подхода к нему. Персонализация – другое название для данного процесса, подразумевает, что объем услуг и предложений клиенту должен строиться на изучении его предпочтений и поведении;

- создание и поддержание у клиента чувства (или потребности) приверженности выбранному банку путем личностных взаимоотношений. Продолжительные контакты с клиентами – особенно в том случае, если они служат изучению и удовлетворению клиентских предпочтений – способствуют выработке у клиента позиции лояльности выбранному бренду;

- выбор клиента для долговременного сотрудничества на основании системы оценок, предлагаемых в рамках концепции. Этот процесс означает поиск и поддержание системы взаимоотношений с теми клиентами, сотрудничество с которыми приносит наиболее заметные результаты. Дифференцирование клиентов позволит ограничить затраты на клиентов, не приносящих стабильный доход. Логично, что лучшие клиенты должны получать больше внимания, а клиенты, не приносящие ничего, должны выводиться из системы взаимоотношений.

Резюмируя вышесказанное, определим, что главными принципами внедрения CRM являются: персонализация, верность клиента и его ценность для банка.

Результаты развития CRM систем в банковской сфере можно обозначить тремя основными выводами:

1. Проблемы внедрения CRM:

- разграничение доступа к информационному пространству;
- сложность администрирования (связано с большим количеством пользователей);
- необходимо развивать каналы связи (требует значительных материальных затрат);
- несоблюдение сроков внедрения (в среднем в России внедрение CRM систем задерживается на 30 % по сравнению с ранее поставленными планами).

2. Условия успеха внедрения CRM:

- кураторство процесса внедрения бизнес подразделениями банка (т. е. потенциальными владельцами системы, заинтересованными в ее наличии);
- готовность менеджеров к структурированию (выстраиванию) системы продаж с помощью использования информации, заложенной в CRM решениях;
- профессиональная специализация IT-менеджеров банка;
- четкое указание руководства банка на использование, своевременное наполнение (обновление) информацией CRM системы.

3. Причины неудачного внедрения CRM:

- присутствие бумажного документооборота в части информации о клиенте;
- отсутствие on-line обновления CRM системы;
- отсутствие четкого распоряжения руководства об использовании только базы данных CRM;
- отсутствие в должностных инструкциях сотрудников обязанности использовать и обновлять базы данных CRM в части своей компетенции.

Выводом по данной статье может являться ее название «CRM системы: путь к построению клиентоориентированной модели работы банка», внедрение которых позволит удержать клиентов путем более качественного его обслуживания.

*A. N. Gazizov**

**Gazizov Aleksandr Nurmukhametovich, PhD in Economics, associate professor of Samara State University of Economics.*

CRM-SYSTEMS : THE WAY TO MAKE CUSTOMER-FOCUSED BANKING MODEL

Key words: CRM-system, IDC Research Group, bank service, integrated system of ERP, Total Quality Management.

In the article the CRM-system is promoted like a way to make customer-focused bank model. CRM-system is a strategy of service quality rising, by means of what the whole bank status can be improved.

© А. Н. Газизов, 2007

УДК 658.6

Т. Н. Гороховицкая*

**Гороховицкая Татьяна Николаевна, к.э.н., доцент, директор Сызранского филиала Самарского государственного экономического университета.*

ПАРК ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОГРЕССИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО АППАРАТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: парк технологического оборудования, качество технологических процессов, повышение эффективности машиностроительного производства, оптимизация вариантов технологических процессов.

В статье определяется роль парка технологического оборудования в обеспечении прогрессивности производственного аппарата предприятия, в частности, указывается на необходимость подготовки научно-методических рекомендаций для определения уровня качества технологических процессов как основы управления современной технологией в системе МК.

За последние 20 лет доля капитальных вложений в черной металлургии на повышение качества продукции несколько возросла, однако этого недостаточно, так как непосредственно на МК приходится не более половины из выделенных 10–13 % капитальных вложений. В системе «металлургия – машиностроение» необходимо научно обоснованное перераспределение всех издержек (в том числе трудовых и энергетических) между заготовительной и обрабатывающей стадиями (переделами) в сторону первой.

При создании техники новых поколений в отраслях МК должно быть обеспечено: повышение ресурса до капитального ремонта машин в среднем в 1,5–1,9 раза; наработки на отказ в 2,8–3 раза; сокращение затрат на ремонт и обслуживание машин за их жизненный цикл в 3–4 раза. Для этого требуются коренные структурные, технологические и функционально-производственные изменения в системе «металлургия –

машиностроение», к которым относятся: перераспределение ограниченных капитальных вложений, синхронность в проведении конверсии отдельных производств предприятий черной металлургии и МК, упорядочение системы цен на продукцию металлургов и машиностроителей, создание совместных предприятий с ведущими фирмами Запада и Японии, усиление реальных производственных связей металлургов и машиностроителей на основе создания новых организационно-правовых форм хозяйствования и т. д. В настоящее время в промышленно развитых странах огромное внимание уделяется совершенствованию технологического применения электрической энергии в металлургических производствах. За последние 25 лет доля машиностроения в общепромышленных затратах энергии (табл. 1) имеет тенденцию к снижению, и в том числе по электрической энергии, широкое применение которой – важнейший фактор развития электротехнологий.

Развитие электротехнологии, в частности электролития, позволяет улучшать качественные характеристики металла – чистоту и однородность стали. Детали машин из однородного металла высокой чистоты обладают стабильными показателями прочности и долговечности. По данным Ю. М. Когана и А. С. Некрасова, применение электроэнергии при термообработке металла повышает его прочностные качества на 20–30%.

Таблица 1

Удельный вес машиностроения и металлообработки в общепромышленных затратах энергии, %*

Энергоноситель	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Электрическая энергия	13,8	14,1	13,9	14,2	12,3	13,0	13,5
Тепловая энергия	16,9	16,5	16,0	15,6	15,4	15,1	15,2
Топливо	11,5	11,5	11,3	11,0	10,1	10,1	9,8

* По данным отраслевых научно-технических журналов.

Значительные удельные капитальные затраты и относительно высокая стоимость электроэнергии, которые были характерны для энергетики недавнего прошлого, предопределили неэффективность электроэнергии в высокотемпературных процессах. Однако изменение экономики производства электроэнергии на современном этапе (особенно в районах Восточной Сибири) позволяет ставить вопрос о целесообразности перевода ряда высокотемпературных процессов на электроэнергию. В такой области, как термическая обработка металла (закалка, отпуск, нормализация, ковка, штамповка и т. д.), широкое рас-

пространение получили электрические печи. При использовании таких печей обеспечивается точное регулирование температуры, возможность автоматизации, рост производительности труда, создание благоприятных условий для работающих. Но несовершенство ценовых паритетов по различным ресурсам сдерживает широкое их использование.

В отечественном МК по сравнению с соответствующими отраслями США и Японии отмечается более низкий удельный вес электролита в структуре заготовок. Отставание нашей страны в области электролита во многом связано с недостаточностью парка электротехнологического оборудования, а также с отсутствием экономического стимулирования предприятий, широко применяющих новые методы. Так, эффект, получаемый от развития электролита, в основном приходится на отрасль-потребители машиностроительной продукции. В стране нет головного научно-исследовательского института проблем развития электротехнологий, что не позволяет комплексно осуществить научное, информационное, методическое, кадровое и организационное обеспечение важных народнохозяйственных программ. Пока нет общемашиностроительных рекомендаций (методик) по определению технологического уровня производства, в том числе уровня развития электротехнологии, что не позволяет проводить глубокий анализ и планирование динамики электрификации машиностроительного производства. Кроме того, нет перехода от оценки уровня развития электротехнологии к определению уровня качества продукции с позиций народнохозяйственной эффективности продукции. В связи с усилением влияния энергетического фактора на основные технико-экономические результаты предприятий возрастает необходимость организации четкого взаимодействия технологов, механиков и энергетиков. Целесообразно на крупных машиностроительных заводах иметь единую службу технического развития и обеспечения производства, что позволит более полно реализовать принципы хозяйствования, направленные на достижение максимальных конечных социально-экономических результатов. При прогнозировании качества продукции машиностроения требуется межотраслевая увязка уровней исходных материалов, и в первую очередь металла. В комплексе мероприятий, направленных на повышение качества машиностроительной продукции, недостаточно внимания уделяется вопросам оценки качества технологии. Важной организационно-методической предпосылкой повышения качества машиностроительной продукции является установление технологических стандартов.

На уровне институтов РАН и ГНЦ необходима подготовка научно-методических рекомендаций (инструкций) по определению уровня качества технологических процессов – основы управления современной технологией в системе МК.

С позиций технико-экономической оценки достижений в области энерго- и инструментальной оснащенности машиностроительного производства темпы развития технологии должны опережать темпы развития систем машин. В МК переход от эмпирической к научной технологии осуществляется еще медленно, что не позволяет реализовать многочисленные резервы повышения эффективности производства. Для повышения качества машиностроительной продукции особое значение имеет качество технологических процессов (уровень технологии), и прежде всего ее стабильность. На ряде предприятий МК проводилась аттестация уровня технологических процессов, результаты которой использовались для разработки мероприятий по дальнейшему развитию производственно-технической базы предприятий. Однако в силу ряда причин в последние годы эта работа практически не проводится.

Известно, что точное соблюдение технологических процессов лежит в основе достижения высоких технико-эксплуатационных параметров машин и оборудования (надежность, долговечность и др.).

Анализ причин отказов различных машин в эксплуатации показывает, что до 50 % среди них вызвано недостатками в технологии изготовления. Однако многие машиностроительные предприятия при повышении качества продукции уделяют наибольшее внимание конструкторским мероприятиям.

При больших масштабах производства экономически оправдано создание специализированных участков и цехов электротехнологических методов обработки деталей и узлов машин и оборудования. Для проведения такой работы на высоком инженерном уровне в ряде случаев целесообразно организовать соответствующие функциональные подразделения, призванные обеспечивать получение высокого качества обработки изделий. Располагая необходимым лабораторным и другим оборудованием, инженеры-технологи могут в значительной степени управлять технологией производственных процессов на уровне современных научно-технических достижений.

При наличии представительной (по качеству) информации о «поведении» продукции в сфере эксплуатации становится возможным инженерное прогнозирование основных параметров с позиции развития электротехнологии. Широкое внедрение аналитических методов расчета прочности деталей, основывающихся на трудах отечественных ученых по теории вибрации и математической теории пластичности (А. А. Ильюшина, С. В. Серенсена, В. В. Соколовского и др.), позволяет конструкторам определять параметры деталей машин без больших запасов прочно-

сти и, следовательно, экономить большое количество металла и электроэнергии.

В настоящее время на уровне предприятий (объединений) нет нужных экономических рычагов поощрения металлургов, технологов и энергетиков за результаты работ, проводимых с целью повышения качества машиностроительной продукции на основе последовательного развития электротехнологии. Действующие положения о хозяйственном расчете во многих службах и подразделениях (в том числе и энергетических) не ориентированы на достижение высоких конечных экономических результатов. Рыночные инструменты не работают сами по себе в промышленности.

В условиях рынка сама система аттестации качества промышленной продукции нуждается в дальнейшем совершенствовании. Для повышения эффективности многочисленных систем управления качеством машиностроительной продукции требуется соответствующее управление технологией, для чего необходимы точные показатели оценки степени развития технологии – важнейшего элемента современного производства. Задача управления технологией (в том числе и электротехнологией) вызывает необходимость оценки готовности предприятия, отрасли выпускать высококачественную, конкурентоспособную продукцию. Представляется, что интегральная оценка готовности возможна на основе интеграции частных оценок готовности: организационной, энергетической, кадровой, информационной, финансовой, технической, сервисной.

Важным условием повышения эффективности машиностроительного производства является оптимизация вариантов технологических процессов. Это предполагает автоматизацию технологического проектирования с помощью ЭВМ (в системе автоматизированной системы технологической подготовки производства).

В комплексе мер, связанных с повышением качества продукции на основе углубления электрификации, должно быть дальнейшее совершенствование управления качеством путем разработки и применения необходимой системы показателей динамики качества под влиянием НТП. Представляется, что в системе показателей технического прогресса, отражающих материальные условия повышения качества машиностроительной продукции, основным следует считать опережающий темп роста электроэнергии для технологических целей по сравнению с темпом общего электропотребления. Состояние статистики технического прогресса часто не позволяет объяснить механизм изменения влияния собственно уровня техники и технологии на качественные параметры изготавливаемой продукции. Проблема управления качеством продукции машиностроения – это, по существу, проблема управления развитием технологии на базе автоматизации производственных про-

цессов. Практика показывает, что широкое и эффективное внедрение новых методов обработки на машиностроительных предприятиях в значительной степени зависит от качества подготовки техников и инженеров-технологов. Однако действующие учебные планы и программы вузов не предусматривают обучение будущих специалистов существу и научным основам многих новых прогрессивных технологий, разработанных в последние 10–15 лет. Известный базовый курс технологии машиностроения был подготовлен в 30–40-е годы, и с того времени структура и содержание его изменяется медленно.

На предприятиях МК слабо ведется работа в сфере технологического маркетинга. Вопросами общей экономичности машин отрасли машиностроения пока не занимаются, и поэтому исключительно трудно обосновать в ряде случаев прогрессивность тех или иных технологий. Такого рода проблемы особенно медленно решаются в департаментах транспортного, строительного-дорожного и коммунального машиностроения и др.

В практике управления развитием технической базы любого производства возникают задачи оценки темпов изменения уровня элементов этой базы: оборудования, материалов, а также рабочей силы. Важна высокая степень объективности такой оценки, что связано с необходимостью принятия эффективных инженерно-экономических решений на разных уровнях хозяйствования: от отдельного рабочего места (участка) до отрасли в целом.

В настоящее время все большее значение имеют вопросы управления качеством продукции, так как только ее реализация может обеспечить нормальную финансово-экономическую устойчивость предприятий и их структурных подразделений. Качество продукции всегда являлось проблемой номер один для большинства предприятий машиностроения в связи с тем, что к технологически сложной продукции всегда предъявлялись особые требования. Вопросы конкурентоспособности в настоящее время становятся главными из-за жестокой борьбы за рынки сбыта продукции. На уровне каждого предприятия ведется поиск резервов повышения качества продукции на основе сохранившегося производственно-технического и кадрового потенциала ТППХ предприятий. Зарубежные материалы показывают, что коренное улучшение качества продукции возможно только на базе применения принципиально новых технологий и конструктивных и других материалов, составляющих физическую основу машин, оборудования или отдельных узлов (агрегатов). В реальных производственно-экономических условиях новые технологии и материалы всегда взаимосвязаны, хотя это не всегда учитывается в машиностроении.

В МК уровень специализации производства обуславливается не только наличием высокопроизводительного технологического оборудования, экспериментальных и контрольно-испытательных стендов и установок, но и степенью подготовки персонала (в том числе и инженеров). Роль организационного фактора имеет все большее значение в машиностроительном производстве.

Требуется систематическое непрерывное изучение передового опыта создания, производства и эксплуатации аналогичных машин в нашей стране и за рубежом, глубокое знание требований мирового рынка, обеспечение конкурентоспособности выпускаемых изделий, формирование коллектива конструкторов и технологов, являющихся в полном смысле этого слова высококвалифицированными специалистами по данным изделиям, способными не копировать лучшие образцы, а самостоятельно проектировать перспективные модели машин, оборудования. Для решения этих важнейших задач целесообразно развивать сеть сравнительно небольших узкоспециализированных предприятий, выпускающих широкую номенклатуру продукции общемашиностроительного применения, а также специальные детали, узлы, заготовки по заказам сборочных машиностроительных заводов.

Создание сравнительно небольших узкоспециализированных предприятий в отдельных отраслях машиностроения может повысить эффективность и ускорить отдачу капитальных вложений, сократить номенклатуру заготовок, деталей, узлов, изготавливаемых на сборочных заводах машиностроения, обеспечить рост специализации и кооперирования машиностроительного производства в целом. Повышение уровня специализации производства в машиностроении, в том числе создание узкоспециализированных предприятий, не должно и не может противоречить основной тенденции развития современного машиностроения – постоянному и быстрому расширению номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции.

В последние годы, однако, резко ухудшились качественные параметры развития материально-технической базы и характеристики уровня научно-технологического прогресса, что не позволяет создавать предпосылки повышения уровня конкурентоспособности отечественных предприятий машиностроения (табл. 2).

С появлением новых конструкционных и инструментальных материалов возникают инженерно-технические проблемы энергетической совместимости технологий по основным переделам машиностроительного производства: заготовительному, обрабатывающему, отделочному и сборочно-монтажному. На заводах данные проблемы практически не рассматриваются в связи с отсутствием единой стратегии комплексного технологического развития предприятий. Поэтому остается высокой степень

технологической многоукладности машиностроительного производства, которая сдерживает повышение социально-экономического эффекта.

В условиях усложнения выпускаемой продукции на предприятиях отмечается замедление темпа роста качества рабочей силы, что является негативным фактором, реально сдерживающим дальнейшее эффективное развитие производства. Уровень наукоемкости продукции заводов резко снижается за последние годы, сокращается объем НИР и ОКР из-за отсутствия средств на инновационную деятельность на большинстве предприятий машиностроения, производящих наукоемкую продукцию.

Таблица 2

Динамика качественных характеристик развития машиностроения РФ, %*

Энергоноситель	1985	1990	1995	2000	2005
Удельный вес важнейших видов продукции мирового уровня в общем объеме их производства	21,0	10,0	7,0	4,5	5,0
Обновление выпускаемой продукции	3,4	6,5	4,2	4,4	4,8
Удельный вес техники, оснащенной микропроцессорами	2,2	3,4	3,2	3,2	3,5
Обновление основных промышленно-производственных фондов	6,8	4,1	0,6	1,0	1,4
Автоматизация конструкторско-технологических работ	6,0	13,0	11,0	11,0	14,0
Удельный вес рабочих, занятых ручным трудом	32,0	27,0	25,0	23,0	26,0
Удельный вес инвестиций в опытно-экспериментальную базу в объеме производственных капитальных вложений	4,6	4,3	3,0	3,0	3,4

* По материалам отраслевых научно-технических журналов

Машиностроение призвано выпускать системы и комплексы машин, оборудования и приборов высшего технико-экономического уровня, обеспечивающие коренные перемены в технологии и организации производства, многократное повышение производительности труда, снижение материалоемкости и энергоемкости, улучшение качества продукции, рост фондоотдачи. В связи с этим приоритетное развитие должны получить станкостроение, электротехническая промышленность, микроэлектроника, вычислительная техника и приборостроение. Это позволит решить главные задачи экономики страны.

Новая техника должна отвечать требованиям, вытекающим как из основных направлений технико-экономического прогресса, так из условий высокоэффективной ее эксплуатации, а также социальной, эко-

логической и экономической полезности. Главными из указанных требований являются следующие:

1) техника должна отвечать высшим отечественным и мировым достижениям по качественным показателям ресурсосбережения и трудосбережения;

2) производство и поставка техники должны осуществляться в виде систем и комплексов машин, оборудования и приборов, реализующих целостные технологические процессы. Удельный вес таких систем и комплексов в общем выпуске техники в 2010 г. должен быть не ниже 25–30 % против 15–20 % в настоящее время;

3) оборудование и машины должны быть оснащены электронными и компьютерными устройствами для диагностики, измерения и регулирования параметров, автоматизированного управления и т. д. Удельный вес техники, снабженной микропроцессорами, должен быть доведен в 2010 г. до оптимального уровня. К 2010 г. выпускаемая техника должна быть укомплектована необходимыми электронными устройствами;

4) все вновь выпускаемые виды техники в 2010 г. по надежности должны превышать существующие не менее чем в 2 раза, а электронная техника – до 15 раз обладать максимальным уровнем безопасности;

5) вновь создаваемые виды машин должны производиться в блочно-модульном исполнении, обладать высокой степенью унификации и стандартизации узлов и агрегатов. Технологические блоки и модули должны поставляться при высоком уровне заводской готовности.

В долговременной стратегии ускоренного развития страны решающая роль принадлежит наращиванию темпов развития научно-технологического потенциала и повышению эффективности его использования. Научно-технический прогресс предполагает опережающее развитие выпуска наукоемкой продукции машиностроения, что вызывает необходимые разработки проблем обновления на качественно новой основе материально-технической базы машиностроения и новых технологий производства техники. Для решения задач по преобразованию производственного аппарата машиностроения в 2000–2010 гг. необходимо резко повысить удельный вес наукоемких видов продукции в общем объеме продукции машиностроения с 58% в 1985 г. до 65 % в 2010 г.

К числу приоритетных направлений совершенствования форм организации машиностроения относятся:

- углубления межотраслевой и внутриотраслевой специализации заготовительных и межотраслевых производств продукции общемашиностроительного применения;

- ускоренное развитие специализированных заготовительных и межотраслевых производств продукции общемашиностроительного применения;

- концентрация производств наиболее распространенных комплектующих деталей и узлов, а также отдельных стадий технологических процессов и различных промышленных услуг на специализированных предприятиях;

- упорядочение меж- и внутриотраслевых связей о кооперации прежде всего по продукции общемашиностроительного применения.

При реализации намеченных направлений и масштабов развития промышленности межотраслевых производств доля заготовок, деталей, узлов и промышленных услуг межотраслевого характера, выполняемых централизованно на специализированных предприятиях, в общем выпуске металлообрабатывающего оборудования к концу периода должна составить не менее 35–40 %.

Степень концентрации однородных изделий на специализированных предприятиях отраслей машиностроения с массовым характером производства к 2010 г. должна быть не менее 80 %. Удельный вес выпуска унифицированных деталей и узлов отраслевого и межотраслевого применения на специализированных мощностях к концу рассматриваемого периода следует довести до 60–75 %.

В целом предложенные мероприятия позволят существенно повысить эффективность деятельности отечественных промышленных предприятий и более обоснованно подходить к разработке инновационных планов стратегического развития.

*T. N. Gorokhovitskaya**

**Gorokhovitskaya Tatiyana Nikolaevna, PhD in Economics, Director of Samara State Economic University (Syzran's branch).*

TECHNOLOGICAL EQUIPMENT PARK IN ASSURANCE OF ENTERPRISE MANUFACTURING APPARATUS PROGRESSIVENESS

Key words: technological equipment park, quality of technological processes, higher effectiveness of machine-building production, variants optimization of technological processes.

In this article the author defines the role of technological equipment park in assurance of enterprise manufacturing apparatus progressiveness, particularly pays attention to the necessity of science and methodical recom-

mendations preparing in order to define the quality level of technological processes as the fundamentals of modern technology managing in MC system.

© Т. Н. Гороховицкая, 2007

УДК 657

Н. В. Евдокимова*

**Евдокимова Наталья Викторовна, аспирант Самарской гуманитарной академии*

О НАПРАВЛЕНИЯХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ПРИЗНАКАХ ВЗАИМОСВЯЗИ ОПЕРАТИВНОГО И БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Ключевые слова: хозяйственный учет, оперативный учет, бухгалтерский учет, финансовый учет, управленческий учет.

В данной статье различаются виды хозяйственного учета: оперативный учет, бухгалтерский учет, финансовый учет, управленческий учет, причем каждый вид учета рассматривается как автономный, самостоятельный, имеющий научно обоснованную цель, предмет, объекты, свою теорию.

Хозяйственный учет включает в себя оперативный, бухгалтерский, налоговый и статистический учет. В свою очередь, бухгалтерский учет состоит из финансового и управленческого учета. Из финансового учета выделяется виртуальный учет в связи с возникновением Интернета и других возможностей современной информационной сети. В зависимости от периода принятия решений виртуальный учет может быть тактическим или стратегическим. Все названные виды учета взаимно дополняют друг друга и зачастую используют одну и ту же информацию. Вместе с тем каждый из них играет свою особую роль в информационном обеспечении управления.

Обзор экономической литературы позволяет раскрыть принципиальные направления взаимодействия оперативного и бухгалтерского учета.

Первое направление. Взаимодействие представляет собой результат целенаправленной деятельности организаторов учета и разработчиков программного обеспечения, осуществляемой для того, чтобы хозяйственный учет в целом мог успешно решать задачи по обеспечению жизнедеятельности общего цикла управления производством.

Второе направление. Оперативный и бухгалтерский учет взаимодействуют друг с другом в циклах оперативного и текущего управления эконо-

мической деятельностью. В первом случае информация оперативного учета подкрепляется и в необходимых случаях дополняется бухгалтерскими данными. Таким образом, достигается возможность создания целостной системы информации о состоянии дел на всех уровнях оперативного управления с достаточной степенью подробности, точности и оперативности. Во втором случае данные бухгалтерского учета детализируются, а зачастую дополняются показателями оперативного учета, и взаимодействие осуществляется уже в цикле текущего управления.

Третье направление. Взаимодействие достигается на основе преемственности информации, когда речь идет об объектах, в разное время отражаемых в оперативном и бухгалтерском учете, и посредством дополнения информации одного вида учета сведениями другого, когда объекты этих двух видов учета не совпадают.

Четвертое направление. Взаимодействие оперативного и бухгалтерского учета основывается на принципе однократной фиксации всей исходной информации в первичных документах или других носителях и многократного использования различного рода промежуточных и итоговых данных в оперативном и текущем управлении объектами. Именно такой подход принят в создании единой системы учета и статистики Германии.

Пятое направление. Рациональная система взаимодействия оперативного и бухгалтерского учета строится на принципе уплотнения информации. Принцип уплотнения информации не вступает в противоречие с задачей развития аналитических возможностей хозяйственного учета. Нужно иметь в виду, что бухгалтерский учет «вбирает» в себя данные первичных носителей информации в строгом соответствии с элементами метода. Например, группировка затрат на производство ведется применительно к конкретным видам изделий; аналитический учет расходов на содержание и эксплуатацию производственного оборудования, общепроизводственных, общехозяйственных расходов осуществляется по принятой на промышленном предприятии номенклатуре статей. Определенным образом детализируется аналитический учет материальных ресурсов, основных средств, других объектов бухгалтерского учета.

Шестое направление. Взаимодействие обоих видов учета достигается посредством взаимопроникновения присущих им методов. Отдельные элементы метода, такие, как документация, оценка, группировка объектов, внутризаводская отчетность, могут быть общими для разных видов учета. Но решающее значение принадлежит методу бухгалтерского учета, т. к. совокупность его элементов позволяет осуществить весь учетный процесс: четко зафиксировать все хозяйственные операции в системе первичных документов, сгруппировать первичные данные, в конечном счете получить информационную модель, в общем

и целом адекватную реальному объекту. Естественно, что уплотнение информации об объектах, отражаемых в обоих видах хозяйственного учета, ведется с помощью метода бухгалтерского учета.

Седьмое направление. Взаимодействие основывается на принципе приближения учетной информации к местам принятия решений и предполагает такую организацию бухгалтерского учета, которая рационально сочетала бы централизацию с децентрализацией и создавала условия для достижения однократной фиксации исходных данных, преемственности и дополнения информации, ее уплотнения посредством взаимопроникновения методов, т. е. для четкого взаимодействия видов учета на соответствующих уровнях управления.

Восьмое направление. В компьютеризированных системах управления взаимодействие оперативного и бухгалтерского учета основывается на тех же принципах, на которых оно строится в иных условиях обработки учетной информации. Возможности реализации этих принципов определяются структурой информационного отдела, составом и размещением в нем задач оперативного и бухгалтерского учета. Возможности проявляются полнее там, где структура информационного отдела адекватна структуре управляемого объекта, а задачи оперативного и бухгалтерского учета одних и тех же объектов структурно объединены. Они ослабляются в тех отделах, где задачи оперативного и бухгалтерского учета решаются в разных подсистемах. Взаимодействие отдельных видов учета усложняется, потому что задачи оперативного учета экономических объектов решаются в одной подсистеме, а задачи управленческого и финансового учета этих же объектов – в другой. В итоге снижаются возможности достижения преемственности информации, взаимопроникновения методов оперативного и бухгалтерского учета, допустимого уплотнения данных в рамках бухгалтерской модели.

Схема характеризующих признаков взаимосвязи оперативного и бухгалтерского учета приведена на рисунке 1. Раскроем его содержание.

1. Определение предмета финансового учета заимствовано из Федерального закона «О бухгалтерском учете» [1]. М. А. Вахрушина полагает, что управленческий учет – это связующее звено между учетным процессом и управлением предприятием, определение предмета управленческого учета указано в ее монографии [3, 13].

В управленческом учете под центром ответственности понимают структурное подразделение организации, во главе которого стоит менеджер, контролирующий затраты, доходы и средства, инвестируемые в этот сегмент бизнеса, – показатель, определяемый для данного подразделения руководством. Сегменты бизнеса, деятельность которых является предметом управленческого учета, могут обладать юридической самостоятельностью или входить в состав организации на правах структурных подразделений [3; 13].

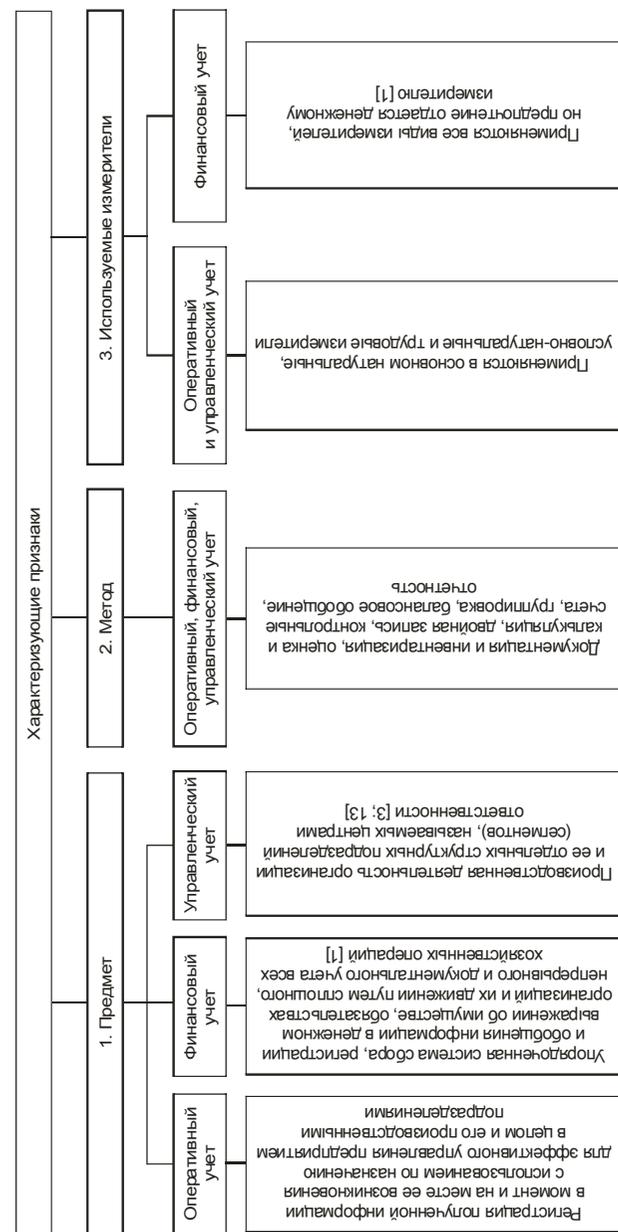


Рис. 1. Предмет, метод и используемые измерители для учета

А. Н. Кузьминский и В.В. Сопко считают, что предметом оперативного учета являются отдельные (единичные) хозяйственные явления и процессы [7; 18].

Не умаляя достоинства данного определения оперативного учета, попытаемся сформулировать следующее определение оперативного учета (его предмет): оперативный учет представляет собой регистрацию полученной информации в момент и на месте ее возникновения с использованием по назначению для эффективного управления предприятия в целом и его производственными подразделениями. Определение оперативного учета полно и всесторонне отражает сущность и назначение данного вида учета.

Он служит повседневному управлению производством. Объекты учета отражаются в нем в такой характеристике, какая необходима для регулирования производства: в натуральном, условно-натуральном, трудовом выражении, с необходимым детальным описанием объекта, в нужные сроки. До компьютеризации большая часть оперативной информации об объекте воспринималась в процессе личного наблюдения и в учете не отражалась: цвет, размеры, конфигурация и т. п. Расчеты на ЭВМ по программам оперативно-календарного планирования, выбора оптимальных вариантов раскроя и обработки предметов труда требуют несравненно более детально организационной и упорядоченной информации.

Как видим, общим у финансового учета и оперативного учета в определении предмета является информация; у оперативного учета и управленческого учета – предприятие и его структурные подразделения.

2. Метод бухгалтерского учета – система приемов (совокупность элементов) двойственного способа группировки и регистрации хозяйственных явлений и процессов [7; 18].

По определению А. Н. Кузьминского и В. В. Сопко – метод оперативного учета – система приемов (совокупность элементов) одноаспектного способа регистрации хозяйственных явлений и процессов [7; 18].

Большинство элементов метода бухгалтерского учета можно найти в оперативном учете:

- в обоих видах учета рассматриваются одни и те же хозяйственные операции. Например, поэлементно отражаемые в финансовом учете данные о видах затрат (сырья, материалов, заработной платы, амортизационных отчислений) используются и в управленческом учете, и в оперативном;

- на основе производственной или полной себестоимости, рассчитанной в оперативном и управленческом учете, производится балансовая оценка изготовленных на предприятии активов в финансовом учете;

- элементы метода бухгалтерского учета: документация и инвентаризация, оценка и калькуляция, двойная запись, контрольные счета,

группировка и балансовое обобщение, отчетность применяются и в оперативном учете;

- оперативная информация используется не только в управленческом учете, но и для составления финансовых документов. Поэтому, во избежание дублирования сбор первичной информации должен осуществляться в соответствии с интересами как бухгалтерского, так и оперативного учета.

Наиболее важной чертой, объединяющей финансовый, управленческий и оперативный учет, является то, что их информация используется для принятия решений. Например, данные финансового учета помогают инвесторам оценить потенциал и перспективы предприятия, целесообразность инвестирования, а данные оперативного и управленческого учета используются менеджерами для решения широкого круга проблем управления.

Следовательно, в оперативном учете широко используются элементы метода финансового и управленческого учета, что отражено на рисунке 1.

3. Каждый вид учета рассматривает одни и те же хозяйственные процессы с разных позиций, что не препятствует на отдельных этапах пересечению потоков информации, интересующих ее пользователей. Это стало возможным благодаря присущей всем видам учета одной весьма существенной для них особенности, а именно использованию одних и тех же измерителей, применяемых в народном хозяйстве: натуральных, условно-натуральных, трудовых и денежных [2; 7].

Для обобщения хозяйственных процессов в финансовом учете применяются денежные измерители. Они являются универсальными, выражаются в рублях (национальной валюте).

В управленческом учете используются все виды учетных измерителей: натуральные, трудовые, денежные. Успешно применяются натуральные показатели – в зависимости от отраслевой принадлежности организации, условно-натуральные показатели (условные банки – в консервной промышленности, условная жирность – в мыловаренной промышленности и т. д.). Для измерения рабочего времени могут применяться такие показатели, как человеко-часы, станко-часы, машино-часы.

В оперативном учете, как и в управленческом, могут использоваться все виды измерителей, но часто применяются натуральные, условно-натуральные, трудовые, т. к. руководителям зачастую необходима количественная информация об объектах учета.

4. Цель учета – основополагающий признак отличительной характеристики (рис. 2).

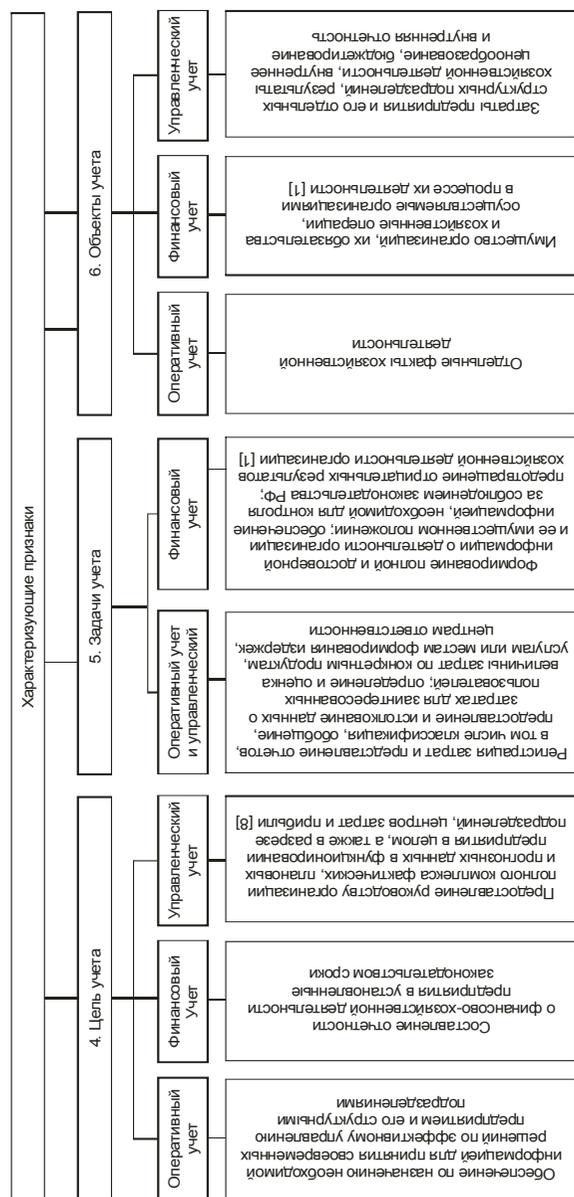


Рис. 2. Цель, задачи и объекты учета

А. Н. Кузьминский, В. В. Сопко отмечают, что цель бухгалтерского учета – изучение всех хозяйственных явлений и процессов в ходе создания совокупного общественного продукта [7; 18].

М. А. Вахрушина пишет, что, цель финансового учета – составление финансовых документов для внешних пользователей. Как только финансовая отчетность готова, цель считается достигнутой [3; 32].

Авторы считают, что цель финансового учета – информирование внешних пользователей о финансовом состоянии предприятия, расчет налоговых платежей [6; 46].

В. Э. Керимов пишет, что цель финансового учета – предоставление данных, необходимых для составления финансовой отчетности (финансовых документов) предприятия, которая предназначена как для собственной администрации, так и для внешних пользователей. Для того чтобы внешние пользователи, инвесторы и кредиторы могли дать объективную оценку финансового положения предприятия, его платеже- и кредитоспособности, оценить степень рентабельности инвестиций в данное предприятие, финансовый учет необходимо вести в соответствии с четко определенными требованиями и стандартами [5; 28].

По нашему мнению, цель финансового учета – составление отчетности о финансово- хозяйственной деятельности предприятия в установленные законодательством сроки.

Т. П. Карпова отмечает, что управленческий учет обеспечивает сбор и обработку информации в целях планирования, управления и контроля [4; 26].

По мнению М. А. Вахрушиной, важнейшими целями управленческого учета являются:

- оказание информационной помощи управляющим в принятии оперативных управленческих решений;
- контроль, планирование и прогнозирование экономической эффективности деятельности предприятия и его центров ответственности;
- информационная поддержка в принятии эффективных управленческих решений;
- выбор наиболее эффективных путей развития предприятия [3; 27].

М. А. Вахрушина пишет, что цель управленческого учета – обеспечение внутрипроизводственного планирования, управления и контроля. Цель управленческого учета во времени непрерывна, перманентна и достигается на короткий миг [3, 32].

Следует отметить, что мы не согласны с данным определением, т. к. целью управленческого учета не может быть обеспечение планирования, управления и контроля.

По мнению авторов, цель управленческого учета – обеспечение информационной поддержки принятия управленческих решений [6; 46].

В. Э. Керимов считает, что управленческий учет представляет собой основную систему коммуникаций внутри предприятия. Его цель – обеспечить соответствующей информацией менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных показателей, для выработки ими рекомендаций на будущее па основе анализа происшедших явлений [5; 28].

В схему включена цель из Методических рекомендаций по организации и ведению управленческого учета.

А. Н. Кузьминский, В. В. Сопко пишут, что цель оперативного учета – изучение отдельных (единичных) хозяйственных явлений и процессов с целью немедленного воздействия на их состояние [7; 18].

На наш взгляд, целью оперативного учета является обеспечение по назначению необходимой информацией для принятия своевременных решений по эффективному управлению предприятием и его структурными подразделениями.

5. На основании ст. 1 Федерального закона «О бухгалтерском учете», основными задачами бухгалтерского учета являются [1]:

- формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении, необходимой внутренним пользователям бухгалтерской отчетности руководителям, учредителям, участникам и собственникам имущества организации, а также внешним инвесторам, кредиторам и другим пользователям бухгалтерской отчетности;

- обеспечение информацией, необходимой внутренним и внешним пользователям бухгалтерской отчетности для контроля за соблюдением законодательства РФ при осуществлении организацией хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- предотвращение отрицательных результатов хозяйственной деятельности организации и выявление внутрихозяйственных резервов обеспечения ее финансовой устойчивости.

В настоящее время в странах с развитой экономикой выделяют следующие задачи учета для управления:

- ориентация на достижение заранее определенной цели предпринимательства;

- необходимость обеспечения альтернативных вариантов решения поставленных задач;

- участие в выборе оптимального варианта и в расчетах нормативных параметров его исполнения;

- ориентация на выявление отклонений от заданных параметров исполнения, интерпретация выявленных отклонений и их анализ.

- регистрация затрат и представление отчетов, в том числе классификация, обобщение, предоставление и истолкование данных о затратах для заинтересованных пользователей;

- определение и оценка величины затрат по конкретным продуктам, услугам или местам формирования издержек, центрам ответственности;

- управление стоимостью и анализ затрат, т. е. представление данных о затратах в виде информации, пригодной для управленческого планирования и контроля, для использования ее управленческим персоналом при принятии решений.

Основная задача управленческого учета – служить информационной опорой для принятия управленческих решений. С этой целью в управленческом учете применяются особые методы учета затрат [6; 45].

На наш взгляд, задачи управленческого учета такие как регистрация затрат и представление отчетов, в том числе классификация, обобщение, предоставление и истолкование данных о затратах для заинтересованных пользователей; определение и оценка величины затрат по конкретным продуктам, услугам или местам формирования издержек, центрам ответственности можно с большой уверенностью отнести к задачам оперативного учета, т. к. большую часть элементов бухгалтерского учета можно найти и в оперативном учете. Факторы, определяющие значение общепринятых для бухгалтерского учета принципов, действуют и в отношении оперативного учета. Оперативная информация используется для составления финансовых документов, а также используется менеджерами для решения широкого круга задач управления, например, при определении цен, необходимости покупки каких-либо комплектующих на стороне или производства их внутри организации. Также нужно отметить, что сбор первичной информации осуществляется в соответствии с едиными правилами. Иной порядок привел бы к необходимости его дублирования. Важным фактором, определяющим сходство, является тот, что данные и бухгалтерского, и оперативного учета используются для принятия решений.

6. Согласно ст. 1 Федерального закона «О бухгалтерском учете», основными объектами бухгалтерского учета являются имущество организаций, их обязательства и хозяйственные операции, осуществляемые организациями в процессе их деятельности [1].

По мнению М. А. Вахрушиной, объектами управленческого учета являются затраты предприятия и его отдельных структурных подразделений – центров ответственности; результаты хозяйственной деятельности как всего предприятия, так и отдельных центров ответственности; внутреннее ценообразование, предполагающее использование трансфертных цен; бюджетирование и внутренняя отчетность [3; 22].

Объектом оперативного учета могут выступать отдельные факты хозяйственной деятельности, а также предприятие в целом. Оперативный учет обычно включает в себя информацию о деятельности отдельных подразделений предприятия: отделов, цехов, участков, рабочих мест, которая затем активно используется в управленческом учете, далее по мере необходимости в финансовом учете.

Несмотря на сходство, которое проявляется через элементы метода, объекты учета и единство исходной информации, существуют и различия. Каждый вид учета имеет самостоятельную, научно обоснованную цель, предмет, определяющие их автономность. Это означает, что каждый вид хозяйственного учета имеет свою теорию и является самостоятельным.

Коренное отличие управленческого учета и оперативного от финансового состоит в том, что финансовый учет ориентируется на внешних пользователей информации, а управленческий и оперативный нацелены на внутренних пользователей. Этим обусловлены все прочие отличия, которые присутствуют на рисунках 1 и 2 между разными видами учета.

Список литературы

1. Российская Федерация. Федеральный закон. О бухгалтерском учете от 21.11.96 г. №129-ФЗ.
2. Астахов В. П. Теория бухгалтерского учета В. П. Астахов. – Ростов н/Д : МарТ, 2002.
3. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет / М. А. Вахрушина. – М. : Финстатинформ, 2000.
4. Карпова Т. П. Основы управленческого учета : учеб. пособие Т. П. Карпова. – М. : ИНФРА-М, 1997.
5. Керимов В. Э. Управленческий учет / В. Э. Керимов. – М. : Маркетинг, 2001.
6. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина и др.; под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1998.
7. Кузьминский А. Н. Организация бухгалтерского учета и экономического анализа в промышленности: практ. руководство / А. Н. Кузьминский, В. В. Сопко. – М. : Финансы и статистика, 1984.
8. Методические рекомендации по организации и ведению управленческого учета. Приложение к приказу Минэкономразвития России. – 2002.

*N. V. Evdokimova**

**Evdokimova Natalia Victorovna, postgraduate student, Samara Academy of the Humanities*

ON THE DIRECTIONS OF COOPERATION AND CORRELATION FEATURES OF OPERATIVE AND BUSINESS ACCOUNTING

Key words: economic accounts, operative accounting, business accounting, financial accounting, managerial accounting.

There are several kinds of economic accounts in this article: operative accounting, business accounting, financial accounting and managerial accounting. Each kind of accounting is considered as independent and it scientifically grounded purpose, subject, object and its theory.

© Н. В. Евдокимова, 2007

УДК 65

О. В. Зеленская, В. В. Голубева, О. А. Шлегель*

**Зеленская Оксана Викторовна, студентка Тольяттинского государственного университета сервиса.*

Голубева Вита Владимировна, ассистент кафедры «Прикладная математика и информатика», аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.

Шлегель Олег Александрович, доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой «Прикладная математика и информатика» Тольяттинского государственного университета сервиса.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ключевые слова: интегрированная автоматизированная система управления предприятием, структурная схема системы управления предприятием, управление бизнес-процессами предприятия.

В данной статье интегрированная автоматизированная система управления предприятием выступает в качестве главного инструмента, обеспечивающего поддержку, контроль и управление всеми

бизнес-процессами предприятия, что благоприятно влияет на повышение эффективности работы и качества выпускаемой продукции.

Повышение эффективности работы и качества выпускаемой продукции на любом производстве сегодня достаточно сложно обеспечить без активного использования интегрированной автоматизированной системы управления предприятием.

Интегрированная автоматизированная система управления предприятием выступает в качестве главного инструмента, обеспечивающего поддержку, контроль и управление всеми бизнес-процессами предприятия.

Существует множество различных интегрированных информационных систем управления предприятием:

- интегрированная автоматизированная система управления предприятием на базе Baan IV;

- система MFG/PRO, представляющая собой интегрированную, автоматизированную систему управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятия, поддерживающую идеологию универсально-гибких цепочек процесса производства.

- ERP система «Конкорд» – интегрированная автоматизированная система управления предприятием, разработанная датской компанией «Damgaard Data». Система охватывает практически все функциональные участки предприятия: финансовый, налоговый и управленческий учет, расчеты с поставщиками и покупателями, логистику, управление складом, продажами и закупками, основными средствами, расчет зарплат, управление кадрами, планирование и управление производством. Система соответствует всем правилам международных стандартов MRP, MRPII/ERP, ISO.

Встроенные средства разработки позволяют решить самые специфические требования предприятия на основе интегрированной автоматизированной системы управления предприятием «АС+», разработанная специалистами «Борлас» на базе технологий Oracle.

Модуль «Управление финансами» программного комплекса «АС+» предоставляет полный набор средств, предназначенных для повышения уровня контроля и обеспечения эффективности управления финансовыми средствами.

Учет, контроль и анализ доходов и расходов предприятия в реальном масштабе времени позволяют оперативно получать и анализировать информацию для принятия взвешенных решений и обеспечивают информационную поддержку эффективного управления бизнес-процессами предприятия.

Процессы, поддерживаемые модулем «Управление финансами»:

- Расчеты с контрагентами, проведение операций взаиморасчетов и взаимозачетов по любому количеству контрагентов в соответствии с обязательствами по договорам и сделкам.

- Управление расчетами по налоговым отчислениям и соблюдение сроков налоговых платежей.

- Управление денежными средствами предприятия и получение отчетности о движении и остатках денежных средств с учетом операций планирования и принятых обязательств.

Анализ финансовой деятельности предприятия может быть выполнен с использованием информационных систем.

В соответствии с общей теорией управления, процесс управления можно представить как взаимодействие двух систем – управляющей и управляемой.

Система управления предприятием (рис. 1) функционирует на базе информации о состоянии объекта, его входов X (материальные, трудовые, финансовые ресурсы), выходов Y (готовая продукция, экономические и финансовые результаты) в соответствии с поставленной целью (обеспечить выпуск необходимой продукции).

Управление осуществляется путем подачи управленческого воздействия (план выпуска продукции) с учетом обратной связи – текущего состояния управляемой системы (производства) и внешней среды – рынок, вышестоящие органы управления.

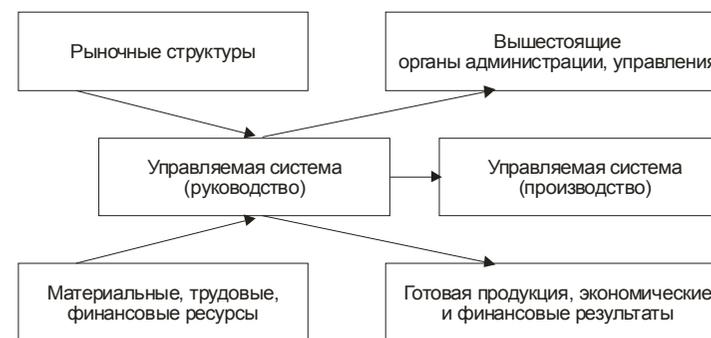


Рис. 1. Структурная схема системы управления предприятием

Назначение управляющей системы – формировать такие воздействия на управляемую систему, которые побуждали бы последнюю принять состояние, определяемое целью управления. Применительно к

промышленному предприятию с некоторой долей условности можно считать, что цель управления – это выполнение производственной программы в рамках технико-экономических ограничений; управляющие воздействия – это планы работ подразделений, обратная связь данных о ходе производства: выпуске и перемещении изделия, состоянии оборудования, запасах на складе и т. д.

Очевидно, что и планы, и содержание обратной связи – не что иное, как информация. Поэтому процессы формирования управляющих воздействий как раз и являются процессами преобразования экономической информации. Реализация этих процессов и составляет основное содержание управленческих служб, в том числе экономических. К экономической информации предъявляются следующие требования: точность, достоверность, оперативность.

Под системой управления понимают любой объект, который одновременно рассматривается и как единое целое, и как объединенная в интересах достижения поставленных целей совокупность разнородных элементов.

Системы значительно отличаются между собой как по составу, так и по главным целям. Приведем несколько систем, состоящих из разных элементов и направленных на реализацию разных целей (табл. 1).

Точность информации обеспечивает ее однозначное восприятие всеми потребителями. Достоверность определяет допустимый уровень искажения как поступающей, так и результатной информации, при котором сохраняется эффективность функционирования системы. Оперативность отражает актуальность информации для необходимых расчетов и принятия решений в изменившихся условиях.

Таблица 1

Система	Элементы системы	Главная цель системы
1. Фирма	Люди, оборудование, материалы, здания и др.	Производство товаров
2. Компьютерная система	Электронные и электромеханические элементы, линии связи и др.	Обработка данных
3. Телекоммуникационная система	Компьютеры, модемы, кабели, сетевое программное обеспечение и др.	Передача информации
4. Информационная система	Компьютеры, компьютерные сети, люди, информационное и программное обеспечение	Производство профессиональной информации

Единое информационное пространство, объединяющее и структурирующее все данные, содержащиеся в системе, позволяет анализировать и планировать производственные процессы на предприятии как по отдельности, так и в их взаимосвязи. Такой подход позволяет устано-

вить эффективный контроль достижения результатов бизнес-процессов, оптимизировать и повысить их эффективность.

Понятие «система» широко распространено и имеет множество смысловых значений. Чаще всего оно используется применительно к набору технических средств и программ. Системой может называться аппаратная часть компьютера. Системой может также считаться множество программ для решения конкретных прикладных задач, дополненных процедурами ведения документации и управления расчетами.

Добавление к понятию «система» слова «информационная» отражает цель ее создания и функционирования. Стандартные информационные системы обеспечивают сбор, хранение, обработку, поиск, выдачу информации, необходимой в процессе принятия решений задач из любой области экономики. Они помогают анализировать проблемы и создавать новые продукты.

Информационная система – взаимосвязанная совокупность средств, методов и персонала, используемых для хранения, обработки и выдачи информации в интересах достижения поставленной цели.

Информационная система предполагает использование в качестве основного технического средства переработки информации персонального компьютера. В крупных организациях наряду с персональным компьютером в состав базы информационной системы может входить мэйнфрейм или суперЭВМ. Кроме того, техническое воплощение информационной системы само по себе ничего не будет значить, если не учтена роль человека, для которого предназначена производимая информация и без которого невозможно ее получение и представление.

При реализации методов информационной системы необходимо определять разницу между компьютерами и информационными системами. Специализированные программные средства являются технической базой и инструментом для информационных систем.

Список литературы

1. Барановская Т. П. Информационные системы и технологии в экономике: 2-е изд. Учебник / Т. П. Барановская, В. И. Лойко. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Козырев А. А. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник для вузов / А. А. Козырев. – Изд-во В. А. Михайлова, 2004.

O. V. Zelenskaya, V. V. Golubeva, O. A. Shlegel*

*Zelenskaya Oksana Victorovna, postgraduate student, Togliatti State University of Service.

Golubeva Vita Vladimirovna, assistant of Applied Mathematics and Information Science Department, postgraduate student, Togliatti State University of Service.

Shlegel Oleg Aleksandrovich, Doctor of Technics, professor, head of Applied Mathematics and Information Science Department, Togliatti State University of Service.

THE INTEGRATED AUTOMATED SYSTEM OF ENTERPRISE SUPERINTENDENCE

Key words: integrated automated system of enterprise superintendence, structure of enterprise superintendence system, enterprise business processes managing.

In this article the integrated automated system of enterprise superintendence is the main tool supporting control and managing of all enterprise business processes. It gives beneficial effect on higher labor productivity and its quality.

© O. B. Зеленская, В. В. Голубева, О. А. Шлегель, 2007

УДК 002.56

O. B. Зеленская, О. А. Шлегель*

*Зеленская Оксана Викторовна, студентка Тольяттинского государственного университета сервиса.

Шлегель Олег Александрович, доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой «Прикладная математика и информатика» Тольяттинского государственного университета сервиса.

ОБРАБОТКА ИНФОРМАЦИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ИТ-КОНСАЛТИНГА

Ключевые слова: информационные системы предприятия, алгоритмизация, программирование, стратегический ИТ-консалтинг.

В статье рассматривается вопрос исследования корпоративной информации и поддерживающих информационных систем, являю-

щихся таким же важным активом бизнеса, как финансы, материальные запасы, основные средства или персонал. Между тем актив «корпоративной информации» нематериален, что вызывает сложности с его управлением, учетом и оценкой. Стратегический ИТ-консалтинг позволяет руководству предприятия наладить регулярное управление корпоративной информацией и поддерживающими ее информационными системами в области планирования, оценки эффективности деятельности, развития и эксплуатации.

Основное направление разработок в области ИТ-консалтинга – превращение Информационной Системы Предприятия (ИСП) из простого центра затрат в ключевой фактор конкурентных преимуществ.

Под ИСП (рис. 1) понимается не отдельная, пусть и критически важная информационная система, а комплекс всех информационных ресурсов предприятия [1, 2, 3].



Рис. 1. Составляющие информационной системы предприятия

В том случае, если ИСП строится на базе ERP-системы, проект её внедрения становится всего лишь частью реализации ИТ стратегии (табл. 1).

Таблица 1

Основные этапы развития ИСП	Услуги ИТ консалтинга
Разработка ИТ стратегии	Разработка корпоративной ИТ стратегии
Выбор подрядчиков и формирование программы информатизации	Управление программой информатизации
Управление программой информатизации	
Реализация проектов	Мониторинг проектных рисков
Техническая поддержка и эксплуатация	Управление изменениями

Конкурентоспособность компаний и, в особенности, компаний с холдинговой структурой, во многом зависит от способности менеджмента ориентироваться в ситуации, планировать и контролировать су-

существующие финансовые потоки. Решение этой задачи невозможно без создания эффективной планово-бюджетной системы, системы консолидированной и управленческой отчетности, а также системы сбалансированных показателей деятельности предприятия. Эффективное сопровождение финансовой деятельности компании способны обеспечить специализированные программные приложения, дающие возможность оперативного управления и качественного планирования.

Корпоративная информация и поддерживающие ее информационные системы являются таким же важным активом бизнеса, как финансы, материальные запасы, основные средства или персонал. Между тем актив «корпоративной информации» нематериален, что вызывает сложности с его управлением, учетом и оценкой.

Стратегический ИТ-консалтинг позволяет руководству предприятия наладить регулярное управление корпоративной информацией и поддерживающими ее информационными системами в области планирования, оценки эффективности деятельности, развития и эксплуатации.

В настоящее время стратегический ИТ-консалтинг лежит на границе двух рынков, имеющих отношение к информационным технологиям, а именно управленческого консалтинга и консалтинга по внедрению ИТ. Цель этих услуг одина – повышение эффективности управления, между тем средства для ее достижения могут сильно отличаться:

- Управленческий консультант предлагает уникальное управленческое решение, дающее заказчику конкурентные преимущества. Но если это решение разработано без учета возможностей ИТ, потребуются соответствующие изменения в области сопровождения информационных систем, что влечет за собой большие риски для заказчика.

- Консультант по внедрению ИТ предлагает стандартные решения, несущие в себе лучшую практику других компаний. При этом обнаруживается, что «лучшая практика», содержащаяся в конкретных бизнес приложениях, переносится на новую почву весьма условно и порождает риски в области управления.

Задача стратегического ИТ-консалтинга – поддержание баланса между требованиями бизнеса и возможностями современных ИТ (рис. 2).

Подход к услугам в области ИТ-консалтинга позволяет:

- на всех этапах информатизации достигать объективного и методически прозрачного для заказчика баланса между требованиями его бизнеса и возможностями современных ИТ;

- проводить точную границу компетенций и интересов всех участников, что обеспечивает снижение неопределенности в совместной работе с заказчиками и партнерами.

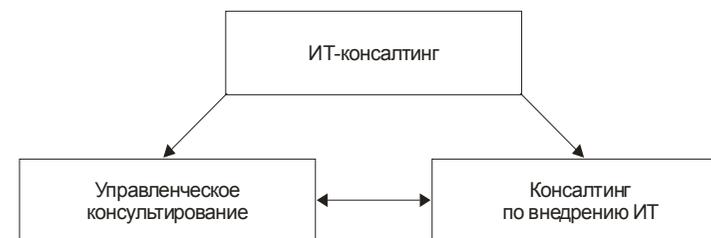


Рис. 2. Основные составляющие ИТ-консалтинга

По каждому из названных узлов выбора альтернативных решений необходимо определить основные факторы, влияющие на этот выбор. Их ранжирование, определение удельного веса, получение интегрированной оценки и, следовательно, выбор альтернативного варианта определяется в каждом случае в соответствии с особенностями конкретной ситуации.

В качестве этих факторов выделим следующие:

1. Определение целесообразности использования интегрированной базы данных:

- сложность и взаимозависимости получаемой и передаваемой информации;
- разнообразие запросов, объем информации;
- объем корректировок принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации;
- возможности компьютерного комплекта (память, программное обеспечение, надежность).

Использование диалога, методов диалогового режима:

- требования пользователя;
- разнообразие запросов принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации;
- объемы принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации;
- возможности компьютерного комплекта;
- надежность принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации;
- время реакции на запрос принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации;
- простота работы пользователя.

Выбор структуры автономных файлов:

- необходимый объем оперативной и постоянной памяти;

- время на корректировку принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации;

- надежность принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации;

- время решения задачи, обработка принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации.

Выбор соответствующих методов СУБД:

- структура принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации;

- технические и программные возможности компьютерного комплекта;

- наличие программного обеспечения;

- широта программного окружения соответствующих методов СУБД;

- наличие локальной сети ЭВМ, Интернет – технологий;

- время реакции на запрос принимаемой, обрабатываемой и передаваемой информации.

АРМ экономиста-статистика представляет собой комплекс подсистем, обеспечивающих автоматизацию процедур, необходимых для решения аналитических задач: подсистема «Интерфейс», подсистема «Табличный процессор», подсистема «Математическая статистика», подсистема «Подготовка метаинформации на компьютерном комплекте для АБД» (рис. 3).

Подсистема «Интерфейс» обеспечивает связь с внешними системами и между подсистемами АРМ. Данная подсистема выполняет следующие функции: ведение локальной базы АБД на ПЭВМ (создание локальной базы, ввод, корректировка, печать); загрузка в локальную базу обменного массива АБД; выборка информации из локальной базы в загрузочный массив АБД; ввод и корректировка информации локальной базы на компьютерных комплектах; работа с совокупностью локальных баз, в частности, их учет; выборка информации из локальной базы в форматах подсистемы «Математическая статистика»; экономический анализ массива данных за любой период, совокупности объектов, анализ динамических рядов; автоматическое вычисление индексов физического объема, индексов цен, розничных производных показателей.

Разработка логической структуры баз данных ведется на основе показателей субсистем с использованием системы классификации и кодирования технико-экономической информации. Такой системный подход позволил: во-первых, создать распределенные по уровням ГКС РФ базы данных регионального отраслевого характера; во-вторых, уйти от разработки программных средств обработки отдельных форм статистической отчетности; в-третьих, четко разграничить этапы проектирования баз данных и разработки базового программного обеспечения; в-четвертых, избежать внесения изменений в программное обеспечение в связи с изменением набора показателей в формах статисти-

ческой отчетности, т. к. все изменения методологического характера осуществляются на этапе проектирования.

Применение компьютерных комплектов во многих видах деятельности позволяет существенно упростить работу людей по подготовке, накоплению и переработке информации, проведению проектных работ и научных исследований.

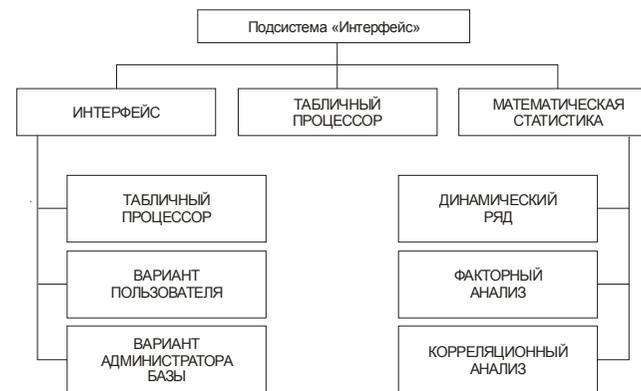


Рис. 3. Структурная схема основных элементов подсистемы «Интерфейс»

Эффективное использование компьютерных комплектов в работе предполагает определенную культуру. Она включает в себя знание основных возможностей компьютерных комплектов; умение четко ставить задачи, составлять планы их решения и записывать их в форме, понятной компьютерным комплектам; умение выделять данные для решения задач и анализировать получаемые результаты. Эта культура опирается на знание законов логики и информатики.

Список литературы

1. Барановская Т. П. Информационные системы и технологии в экономике 2-е изд. Учебник / Т. П. Барановская, В. И. Лойко. – М. : Финансы и статистика, 2005.
2. Козырев А. А. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник для вузов. – Изд. В. А. Михайлова, 2004
3. Уткин В. Б. Информационные системы и технологии в экономике: учебник для вузов / В. Б. Уткин, К. В. Балдин. – М. : Юнити-Дана, 2005.

O. V. Zelenskaya, O. A. Shlegel*

*Zelenskaya Oksana Victorovna, postgraduate student, Togliatti State University of Service.

Shlegel Oleg Aleksandrovich, Doctor of Technics, professor, head of Applied Mathematics and Information Science Department, Togliatti State University of Service.

INFORMATION PROCESSING WITH THE USE OF STRATEGIC IT-CONSULTING METHODS

Key words: IT-consulting, information system of enterprise, information processing, strategic IT-consulting methods, automated working station, economist of the statistics, complex of subsystems, procedure automation, analytical problems, subsystem «Interface».

In this article the author considers that the application of computer-integrated package, methods and programs simplifies economist's activity of information compilation, gathering and processing. It also makes realization of project work and scientific researches easier.

© О. В. Зеленская, О. А. Шлегель, 2007

УДК 621.395

Е. В. Келарева*

*Келарева Елена Викторовна, кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Тольяттинского государственного университета сервиса.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА УСЛУГ СОТОВОЙ СВЯЗИ В РОССИИ И РЕГИОНАХ

Ключевые слова: услуги связи, услуги сотовой связи, стандарты сотовой связи, абонентская база, доля в абонентской базе, уровень проникновения сотовой связи, конкурентная стратегия.

Данная статья содержит характеристику состояния и основные направления развития отрасли связи в целом и в частности сотовой связи с 2000-го по 2004 г. Приведены ключевые характеристики данной отрасли по России и по регионам: число пользователей и темпы их прироста, уровень проникновения, доля регионов в общей абонентской

базе; намечены основные тенденции развития данного рынка и конкурентная стратегия предприятий сотовой связи.

В течение нескольких лет отрасль связи России продолжает динамично и устойчиво развиваться. На фоне промышленного роста продолжается рост объемов услуг связи. Основная причина роста – увеличение физического объема предоставляемых услуг. Доля услуг связи в объеме ВВП России выросла за период 2000–2004 гг. в 1,5 раза, что обусловлено бурным развитием телекоммуникационного рынка (таблица 1).

Таблица 1

Доля отрасли связи в ВВП России [2]

Год	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Связь, %	1,7	2,1	2,4	2,5	2,6

Высокие темпы развития рынка услуг связи, опережающие рост валового внутреннего продукта, основываются на использовании высоких технологий и перспективных технических средств связи. Опережающими темпами растет рынок услуг мобильной связи: среднегодовые темпы роста в период 2000–2004 гг. составили 157 % (таблица 2).

Таблица 2

*Динамика российского рынка услуг связи
в период 2000–2004 гг. [1]*

Показатели	Доходы, млрд руб.					Средне- годовые тем- пы роста, %
	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	
Доходы от услуг, всего	107,89	148,63	210,09	285,50	396,50	138
в том числе:						
Телефония фиксированная	67,65	82,80	100,96	132,60	169,69	126
Телефония мобильная	23,96	41,92	76,47	93,70	139,00	157
Документальная связь	10,38	15,78	22,24	40,50	59,61	156
в том числе:						
- доступ в Интернет	6,19	9,63	13,73	20,50	30,10	149
- предоставление в аренду каналов связи	0,54	1,65	2,39	4,78	8,60	208
Другие	5,90	8,13	10,42	18,70	28,20	149

Следовательно, отечественная телекоммуникационная индустрия развивается быстрее российской экономики в целом, а самым быстроразвивающимся сегментом данного рынка услуг является сотовая связь,

которая, в свою очередь, динамичнее всего растет в регионах. Число пользователей сотовой связи в России в 2000–2004 гг. (по данным iKS Consulting) представлено на рис. 1 [3]. Наряду с динамичностью развития, одной из отличительных особенностей отрасли сотовой связи является то, что она развивалась по правилам настоящего рынка, и именно новым альтернативным предприятиям связи пришлось начинать работу в условиях конкуренции.

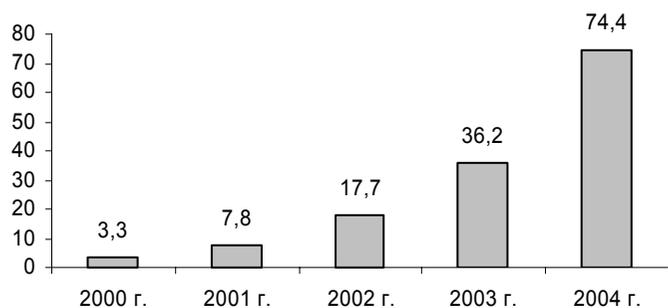


Рис. 1. Число пользователей сотовой связи в России в 2000–2004 гг. (млн чел.) [3]

Уровень проникновения сотовой связи также растет быстрыми темпами: в 2003 году в Москве этот показатель достиг 67,6 %, в Санкт-Петербурге – 55,6 %, в среднем в регионах – 17 %, а в среднем по России – 25 %. На конец 2004 года в России в общей сложности насчитывалось 74,4 млн абонентов сотовой связи, уровень ее проникновения вырос и составляет 51,2 %. По мнению аналитиков, наиболее бурный рост уровня проникновения в регионах приходится на 2004–2005 гг., после чего темпы роста несколько снизятся.

Динамика изменения количества абонентов сотовой связи, а также уровень проникновения в Российской Федерации за период 2000–2004 гг. (по данным ИАА «Сотовик») представлены на рис. 2. Однако следует отметить экстенсивный характер данного роста: высокие доходы и темпы развития предприятий сотовой связи обусловлены, прежде всего, привлечением новых абонентов, строительством новых сетей и региональным расширением деятельности.

Сегодня в России используются все четыре стандарта сотовой связи: NMT-450 (450 МГц), AMPS/DAMPS (800 МГц), GSM-900 (900 МГц), GSM-1800 (1800 МГц). В 2005 году появился стандарт GSM-1900, ожидается выдача лицензий на оказание услуг связи третьего поколения 3G (стандарт UMPs). С 2002 года начала сокращаться пропор-

ционально абонентской базе доля предприятий сотовой связи, использующих стандарты NMT450 и AMPS, росла доля предприятий стандарта GSM, также появилось первое предприятие сотовой связи IMT-MC-450 («СкайЛинк» в Санкт-Петербурге).

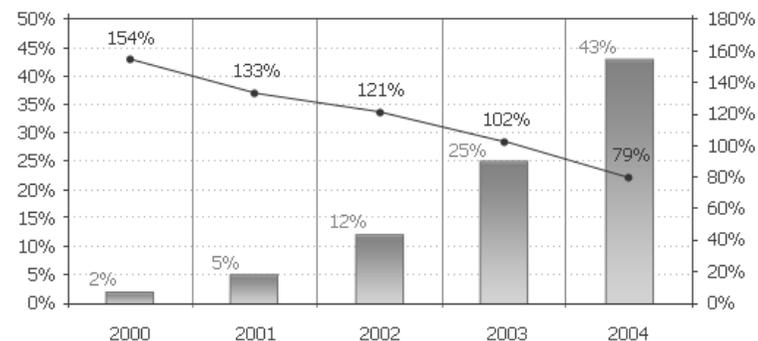


Рис. 2. Проникновение сотовой связи (график) и темпы прироста абонентов (диаграмма) в РФ

В настоящий момент тенденция продолжается – растет доля предприятий стандарта GSM, сокращается доля предприятий стандарта NMT и AMPS, число предприятий стандарта IMT MC-450 достигло трех. В настоящее время самым распространенным стандартом сотовой связи в мире является GSM (Global System Mobile communication): на мировом сотовом рынке его доля составляет более 70 %, на сотовом рынке России – 95 % (рис. 3).

Высокие темпы увеличения числа пользователей (рис. 4) и уровня проникновения сотовой связи (рис. 5) в России обусловлены активным развитием регионального рынка связи России, что вызвано экспансией крупных предприятий сотовой связи федерального уровня (ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «Вымпелком» и ОАО «МегаФон») в регионы. Федеральные предприятия приобретают лицензии на право работы в регионах или просто покупают местные предприятия сотовой связи, владеющие такими лицензиями, расширяют имеющиеся или строят новые сети, ценовым демпингом привлекают к себе абонентов конкурирующих предприятий.

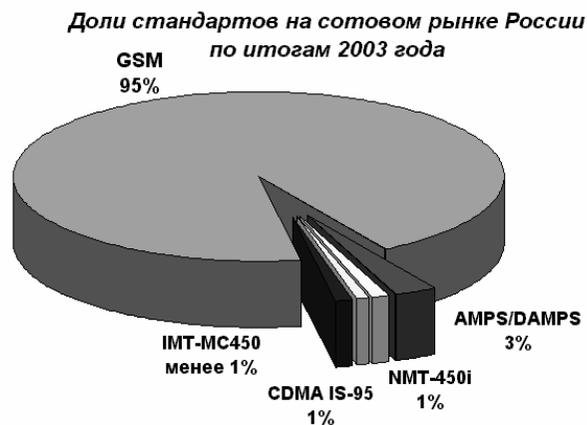


Рис. 3. Доли стандартов сотовой связи на российском сотовом рынке (по данным MForum.ru)

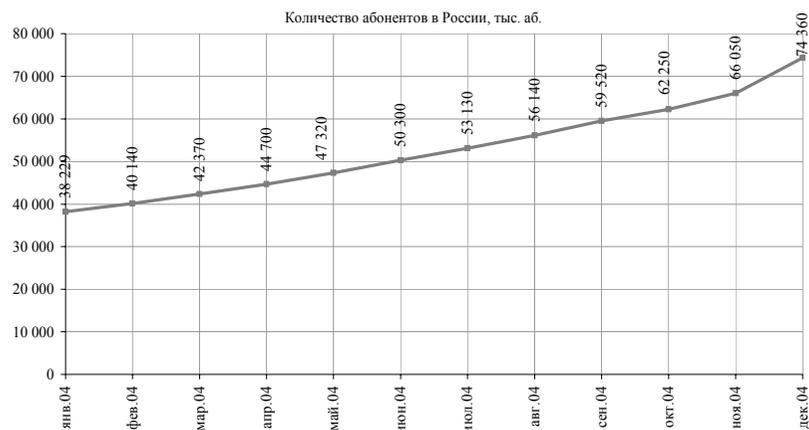


Рис. 4. Количество абонентов сотовой связи в России в 2004 г., тыс. аб. (по данным MForum.ru)

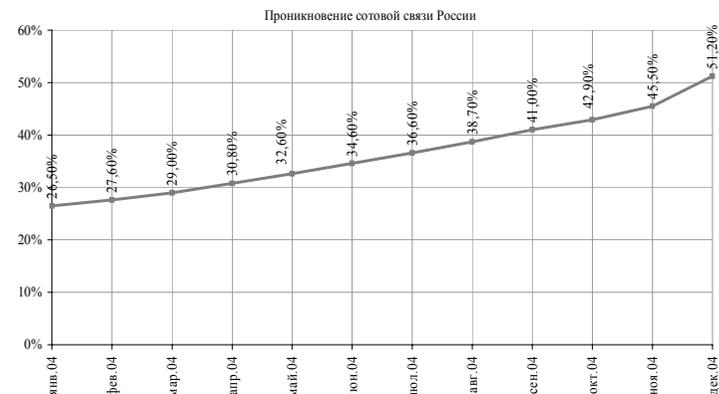


Рис. 5. Проникновение сотовой связи в России в 2004 г., % (по данным MForum.ru)

Наиболее быстрый рост числа абонентов наблюдался в 2003 году: количество региональных абонентов сотовой связи по итогам 2003 года увеличилось почти втрое и составило более 20 млн. Региональная абонентская база продолжает расти более высокими темпами, чем «столичная». Как известно, административные единицы России сгруппированы в 7 укрупненных федеральных округов. Ранжирование укрупненных регионов по числу абонентов и по темпам прироста в 2003 году представлено в таблице 3. Наиболее быстрорастущими макрорегионами были Поволжский, Сибирский и Уральский. В 2004 г. Поволжский регион занимал четвертое место по уровню проникновения сотовой связи, уступив лишь 0,2 % Северо-Кавказскому региону, и второе место по доле в общей абонентской базе РФ (таблица 4 и 5).

Таблица 3
Ранжирование регионов по числу абонентов и темпам прироста абонентской базы (по материалам MForum.ru)

Рейтинг региона	По числу абонентов	По темпам прироста абонентской базы
1	Центральный округ	Поволжский округ
2	Северо-Западный округ	Сибирский округ
3	Поволжский округ	Уральский округ
4	Северо-Кавказский округ	Северо-Западный округ

Продолжение табл. 3

Рейтинг региона	По числу абонентов	По темпам прироста абонентской базы
5	Сибирский округ	Северо-Кавказский округ
6	Уральский округ	Дальневосточный округ
7	Дальневосточный округ	Центральный округ

Таблица 4

**Рейтинг макрорегионов по уровню проникновения за 2004 г.
(по данным MForum.ru)**

Место в рейтинге	Лицензионный макрорегион	Уровень проникновения, %
1	Северо-Западный	68,7
2	Центральный	68,6
3	Северо-Кавказский	45,6
4	Поволжский	45,4
5	Уральский	44,2
6	Сибирский	38,5
7	Дальневосточный	25,3

Таблица 5

**Рейтинг макрорегионов по доле в общей абонентской базе
за 2004 г. (по данным MForum.ru)**

Место в рейтинге	Лицензионный макрорегион	Доля в общей абонентской базе РФ, %
1	Центральный	38,1
2	Поволжский	14,0
3	Уральский	12,7
4	Северо-Западный	11,9
5	Северо-Кавказский	11,5
6	Сибирский	7,9
7	Дальневосточный	3,9

Существенную долю в приросте абонентских баз обеспечивают региональные предприятия сотовой связи, не относящиеся к тройке ведущих GSM-операторов. Доля региональных рынков в приросте за 2003 год значительно превышает текущую долю региональных рынков в абонентской базе (61 % в приросте абонентских баз, 54 % в совокупной абонентской базе предприятий сотовой связи). Такая разница гарантирует в среднесрочной перспективе перенесение акцента в развитии сотовой связи на регионы.

Таким образом, поскольку прирост абонентских баз имеет естественное ограничение, в дальнейшем развитие рынка сотовой связи будет направлено не на экстенсивный рост (за счет увеличения числа аб-

нентов и регионального расширения), а на интенсивный рост (за счет увеличения доли рынка и роста выручки от оказания дополнительных услуг). В этих условиях ожидается обострение конкурентной борьбы и переориентация конкурентной стратегии предприятий сотовой связи с «завоевания рынка» на «перedel рынка».

Список литературы

1. Бутузова, Н. Ю. Механизм функционирования предприятий услуг связи в условиях рисков: дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук по спец. 08.00.05. – Самара : СГЭУ, 2005. – 181 с.
2. Основные показатели деятельности организаций связи: Аналитический отчет. – М. : ИИЦ «Статистика России», 2005. – 28 с.
3. Рынок сотовой связи России 2003-2004: аналитический отчет. – М. : iKS-Consulting, 2004. – 60 с.

E. V. Kelareva*

*Kelareva Elena Viktorovna, PhD in Economics, assistant professor, Accounting, Analysis and Audit Department, Togliatti State University of Service.

**DEVELOPMENT TENDENCIES OF MOBILE MARKET
IN RUSSIA AND IN THE REGIONS**

Key words: communication service, mobile service, mobile standards, subscriber base, shares in a subscriber base, mobile penetration, competitive strategy.

This article contains characteristics of condition and main directions of telephone communication development in whole and particularly cellular communication from 2000 to 2004 year. The author gives the essential characteristics of that branch in Russia and in the regions: the number of subscribers and the rates of increase, mobile penetration, the share of the regions in the common subscriber base. The main development tendencies of that market and the competitive strategy of cellular communication enterprises are contemplated.

© E. V. Kelareva, 2007

УДК 332.1

В. Ф. Краснова*

*Краснова Виктория Федоровна, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.

ОСНОВНЫЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, социально-экономическое развитие, экономическое развитие региона, экономическое развитие города.

В данной статье в рамках различных экономических теорий (неокейнсианские и неоклассические теории, теории экономического воспроизводства, индустриального и постиндустриального общества) устойчивое развитие региона рассматривается как многомерный и многоаспектный процесс.

При изучении экономики региона понятие «развитие» часто заменяют понятием «рост».

В современной науке наметилась тенденция к расширению понятия «рост» и его двойственному толкованию. С одной стороны, рост – есть сугубо количественное приращение национального продукта за счет действия разнообразных экономических факторов, а с другой, – широкое понимание процессов изменений, обусловленных и внутренними экономическими, и внешнеэкономическими факторами.

Впервые в российской науке расширенная трактовка понятия экономического роста появилась в работах Е. Гайдара, где автор в качестве количественной оценки развития рассматривает среднедушевой внутренний валовой продукт и темпы его изменения, подчеркивая при этом, что среднедушевой внутренний валовой продукт характеризует не только уровень производства и потребления, но и уклад жизни, занятость, соотношение численности городского и сельского населения, структуру семьи [1. С. 5].

Термин «развитие» в региональной экономике употребляется в следующих сочетаниях: экономическое развитие, социально-экономическое развитие, развитие экономики страны, развитие региона, города. В каждом случае под развитием обычно подразумевается любое прогрессивное изменение, прежде всего в экономической сфере. Если изменение количественное, говорят об экономическом росте. При качественном изменении речь может идти о структурных изменениях или об из-

менении содержания развития, или о приобретении экономической системой новых характеристик. Развитие всегда имеет определенное направление в соответствии с целью или системой целей. Если эта направленность положительна, то говорят о прогрессе, если отрицательная, то о регрессе, или деградации.

Таким образом, в основе сущности развития находится рост.

В современной экономической теории под экономическим развитием обычно понимаются не кратковременные взлеты и падения реального объема производства относительно естественного значения, а долговременные изменения естественного уровня реального объема производства, связанные с развитием производительных сил на долгосрочном временном интервале. При таком подходе в центре внимания находятся темпы экономического роста и факторы предложения.

При анализе реального развития экономики региона предметом изучения являются не только факторы, определяющие экономическую динамику, но также изменения отраслевых и воспроизводственных пропорций, трансформация институциональной структуры в процессе экономического роста, направления государственной политики по стимулированию или сдерживанию темпов роста, причины отставания реального объема производства от потенциального, то есть качественная сторона развития региона.

Сущность экономического развития региона состоит в разрешении следующего противоречия экономики: между ограниченностью производственных ресурсов и безграничностью общественных потребностей. Разрешаться это противоречие может двумя основными способами: во-первых, за счет увеличения производственных возможностей и увеличение сумм дотаций и субсидирования, выделяемых из федерального бюджета, во-вторых, за счет наиболее эффективного использования имеющихся сырьевых ресурсов региона и развития общественных потребностей. Однако на этом процесс не завершается, на каждом новом этапе развития при расширении производственных возможностей не все общественные потребности населения региона удовлетворяются. Общественные потребности всегда первичны по отношению к производственным ресурсам, хотя возникают они только тогда, когда производство продуктов, удовлетворяющих эти потребности, уже освоено либо производителями данной страны, либо поставщиками импортируемой продукции. Это происходит в связи с тем, что возникающая потребность постепенно превращается в массовую, что предполагает непрерывное развитие региона при ограничении ресурсов региона.

Развитие производственных возможностей региона обуславливается не только и не столько количественным ростом общественных потребностей, сколько изменением их структуры, повышением в структуре потребительских предпочтений доли одних потребностей и уменьшением доли других. Производственные ресурсы и структура выпуска товаров и услуг в регионе, как правило, не могут изменяться столь же быстро, как структура потребностей. Это обусловлено тем, что для возникновения новой потребности в продукте или услуге достаточно факта их одномоментного производственного освоения, т. е. появления на рынке региона нового товара, отвечающего своей ценой и качеством платежеспособным запросам потребителей. В то же время для массового освоения производства данного товара необходимо известное время. Производители в регионе могут добиться лишь минимизации такого отставания, но не его постоянного устранения.

Отсюда следует, что стремление основных субъектов экономики региона к экономическому развитию существует всегда независимо от того, какой уровень развития достигнут в данном обществе. Однако реальные условия производства далеко не всегда позволяют реализовать потенциал роста. В этих условиях наступает депрессия, или экономический спад, который может быть обусловлен как внутренними экономическими факторами, так и внешними по отношению к данному региону.

Можно выделить два основных подхода к трактовке форм проявления экономического развития, через рост определенных социально-экономических показателей.

Наиболее распространенным является понимание экономического развития как итоговой характеристики развития национальной экономики за определенный период, измеряемой либо темпами роста реального объема внутреннего национального продукта, либо темпами увеличения этих показателей в расчете на душу населения. Необходимость применения того или иного способа измерения экономического роста связывается обычно с задачами исследования.

Первый способ измерения экономического роста используется, как правило, при оценке темпов расширения экономического потенциала региона, второй – при анализе динамики благосостояния населения или сравнении жизненного уровня в регионах разных уровней развития.

При рассмотрении экономического роста с точки зрения темпов увеличения реального объема производства (в явной или неявной форме) предполагается, что в экономике не происходит глубоких структурных и институциональных изменений. Структура производства и институциональная среда являются сложившимися и неизменными. Такой характер развития типичен для экономических систем, обладающих

свойством целостности и сбалансированного взаимодействия с внешней средой. В качестве долгосрочного обычно рассматривается период, равный жизненному циклу основного капитала. Данный подход характерен для неокейнсианских и неоклассических теорий экономического роста.

Другой подход используется в теориях экономического развития, воспроизводства, индустриального и постиндустриального общества. Эти теории анализируют проблемы экономической динамики в сверхдлинном периоде, когда изменениям подвергаются основные институты власти, управления, объекты инфраструктуры, структурные взаимосвязи в экономике региона и в ее взаимодействии с внешней средой. Следует отметить, что понятия долгосрочный и сверхдлинный периоды различаются в теориях динамики не столько своей временной протяженностью, сколько концептуальной направленностью, поскольку речь идет об экономическом времени (скорости наступления событий). В ряде случаев по своей временной протяженности сверхдлинный период может быть короче долгосрочного в его традиционном понимании. В частности, это характерно для нашей страны на современном этапе её развития, когда структурные, институциональные и функциональные изменения происходят быстрее, чем изменения в прямых факторах производства, определяющих рост естественного уровня реального объема производства.

Основной конечной целью экономического развития является повышение материального благосостояния населения данного региона. Повышение материального благосостояния как главная цель экономического развития конкретизируется в следующих основных составляющих:

1. Увеличение среднедушевых доходов населения. Достижение этой цели получает свое отражение в темпах роста национального регионального дохода на душу населения.

2. Увеличение свободного времени. Досуг является одним из жизненных благ, но не находит отражения в показателях реального национального регионального дохода страны. Поэтому при оценке степени достижения данной цели необходимо принимать во внимание, происходило или нет в течение рассматриваемого периода сокращение рабочей недели и рабочего года, общей продолжительности трудовой деятельности рабочих и служащих.

3. Улучшение распределения национального регионального дохода среди различных слоев населения. Если бы простое увеличение реального национального регионального дохода сопровождалось значительным ухудшением его распределения, то большая часть населения вообще бы не сочла экономический рост улучшением, так как их благо-

состояние могло бы остаться прежним или даже уменьшиться. Поэтому важно, чтобы в процессе экономического развития поддерживались принципы социальной защищенности по отношению к нетрудоспособным безработным.

4. Улучшение качества и рост разнообразия выпускаемых товаров и услуг, эта составляющая не находит прямого отражения в показателе реального национального регионального дохода. В то же время вполне допустимо предположить, что более высокое качество и дифференциация товаров способствуют повышению потребительской удовлетворенности и, следовательно, получают свое отражение в увеличении расходов на покупку товаров и услуг, совокупный размер, который характеризует объем произведенного национального регионального дохода.

Развитие региона происходит не только при разрешении противоречия, указанного выше, но и на основе взаимодействия внутренних и внешних противоречий. Основное внешнее противоречие экономики в регионе – противоречие между центром и регионами. Однако это противоречие диалектическое, оно выполняет в определенных условиях то роль важнейшего рычага развития, то сильного фактора торможения. В условиях, когда противоречие региона и центра приводит к мобилизации ресурсов и поиску новых, более эффективных соотношений структур региона и федерации, противоречие работает как побудительный момент роста и развития, как фактор укрепления единства федерации и региона. В этом случае нет потерпевшей стороны, неравновесие, наблюдаемое в экономике региона, в экономике федерации, движется в сторону равновесия.

В условиях, когда экономическая политика центра или региона усиливает неравновесие и оно уже достигло критического уровня, который вызывает необходимость вмешательства извне для усиления спроса или предложения с тем, чтобы изменить движение от неравновесия к равновесию, противоречие меняет характер воздействия на региональную экономику – из рычага развития превращает в фактор торможения.

Основным внутренним противоречием регионального развития является узость специализации производства и широта комплексности регионального потребления.

Своеобразие развития регионов разных уровней выражается в том, что объективно через развитие региона осуществляется посредническая функция между микро- и макроэкономикой. Здесь условия производства проверяются условиями обращения. В свете этой сущностной функции целесообразно отметить цель, побудительные мотивы развития экономики региона. Как известно из теории экономики, что мотивация предпринимательской деятельности фирмы находится в максимизации прибыли. Перенесение мотива максимизации прибыли на ре-

гион нецелесообразно, ибо с падением экономического интереса фирмы с экономическим, точнее, социально-экономическим интересом региона реально не может произойти прежде всего из-за структурных различий: интересов производителей регионального продукта, состояния занятости населения и его социального состава. Однако можно выразить общий интерес всех участников функционирования приближенным методом, найдя, как говорится, «общий знаменатель». Для региона таким «знаменателем» может быть максимизация регионального спроса. Региональный спрос есть производное не только от доходов, но и от структуры деления регионального дохода на потребление и накопление, от эффективности внешних экономических связей, от производительности труда, от масштабов социальных услуг населению, от природно-климатических условий региона и богатств его недр.

Основное противоречие, препятствующее динамическому развитию регионов – противоречие между центром и регионом. Положение региона всегда двойственно: здесь действуют как бы две тенденции – центробежная и центростремительная. Эти две противоречивые тенденции проявляются главным образом в политике, меньше в экономике, в которой определяющий мотив.

Таким образом, устойчивое развитие региона является многомерным и многоаспектным процессом, который обычно рассматривается с точки зрения совокупности различных социальных и экономических целей. Даже если речь идет только об экономическом развитии, оно обычно рассматривается совместно с развитием социальным и через рост социально-экономических показателей.

Но одновременно рост значений социально-экономических показателей региона не возможен без его развития.

В каком ракурсе ни проводить анализ показателей социально-экономического развития региона, за ростом может обнаруживаться деградация производительных сил и нарастание системной отсталости. Ведется ли рассмотрение в аспекте количественной и качественной оценки динамики воспроизводства, инвестиционной и макроэкономической эффективности, инновационной и структурной модернизации экономики региона, покупательной способности рубля и населения, при всестороннем статистическом наблюдении, может оказаться, что статистически фиксируемый прирост внутреннего валового регионального продукта не только не соответствует необходимому высокотехнологическому типу развития, но и противоречит ему.

В официальных правительственных материалах и статистических сборниках, посвященных оценке хозяйственных итогов за 2005 г., акцент

делается на темп прироста внутреннего валового регионального продукта. Качественная же составляющая совершенно упускается из виду.

Следовательно, в современной экономике регионов можно наблюдать рост без его качественного развития, а, как правило, данное развитие опирается на сырьевую базу. Данный тип развития является базисом и оттого и является инерционным.

Поэтому, развитие регионов – это проблема базисных экономических противоречий и отношений, а рост – проблема макроэкономических параметров. Одна неразрывно связана с другой, причем первая служит детерминантом для второй.

Список литературы

1. Гайдар Е. Т. Современный экономический рост и стратегические проблемы развития в России / 5-я международная научная конференция «Конкурентоспособность и модернизация экономики», 6–8 апреля 2004 г. Москва.
2. Губанов С. Рост без развития и его пределы / С. Губанов // Экономист.– 2006.– № 4.
3. Региональная экономика : учебник / под ред. В. И. Видяпина и М. В. Степанова. – М. : ИНФРА- М., 2005.
4. Угрюмова А. А. Оценка экономического благосостояния региона и возможностей его увеличения по ведущим точкам экономического роста / А. А. Угрюмова // Финансы и кредит. – 2005. – № 13.

V. F. Krasnova*

**Krasnova Viktoriya Fedorovna, postgraduate student, Togliatti State University of Service.*

THE MAIN CONTRADICTIONS OF REGION ECONOMIC DEVELOPMENT

Key words: economic growth, economic development, social and economic development, region economic development, city economic development.

In this article sustained region development is considered as multidimensional and multi-aspect process under different economic theories (neo-classic theories, economic reproduction theories, industrial and postindustrial society theories).

© В. Ф. Краснова, 2007

УДК 004.621.39

В. С. Марченко*

**Марченко Виктория Станиславовна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Прикладная информатика в экономике» Тольяттинского государственного университета сервиса.*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕРАВНОМЕРНОСТЬЮ ПРОДАЖ НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ

Ключевые слова: фактор неравномерности, неравномерность продаж, сезонные колебания, информационные системы, ориентированные на обработку экономической информации.

Высокая потребность в информации для целей управления, организация ее оперативной обработки на конкретном рабочем месте специалиста удовлетворяются возможностями современных информационных технологий. В данной статье данные технологии рассматриваются в контексте решения проблемы управления неравномерностью продаж.

Неравномерность продаж является одной из основных проблем, возникающей перед значительной частью компаний. Неравномерность продаж препятствует эффективному планированию, ухудшает ликвидность предприятия, замедляет экономическое развитие и снижает получаемую прибыль. Имеется также ряд последствий социального характера, вызванных влиянием неравномерности продаж: сезонная (скрытая) безработица, уменьшение платежей в бюджеты различных уровней.

Неравномерность имеет сезонные колебания и является периодической закономерностью изменения финансово-экономических результатов деятельности предпринимательской структуры, происходящей за определенный промежуток времени под воздействием факторов сезонности внешней среды.

Исследования неравномерности продаж услуг телекоммуникационной сферы показывают, что практически все виды предлагаемых услуг имеют ярко выраженную сезонность двоякого характера. С одной стороны, летний спад на телекоммуникационные услуги, во время которого компании связи проводят маркетинговые акции стараясь набрать хоть какую-то толику заявок на установку, и работают в убыток, пыта-

ясь покрыть хотя бы собственные издержки. С другой стороны, из-за большой загруженности в осенний и зимний период они теряют часть заявок, которые не в состоянии выполнить, чаще всего из-за нехватки трудовых ресурсов.

Формирование прибыли зависит от факторов внешней и внутренней среды. Влияние внутренней среды на формирование прибыли определяется системой управления предпринимательской структуры и основным ее элементом – механизмом управления. Именно механизм управления упорядочивает внутреннюю структуру и обеспечивает адекватную реакцию на воздействие внешней среды.

Влияние внешней среды через фактор неравномерности определяется колебаниями объемов реализации услуг, работ и формирует нестабильный характер получения прибыли предпринимательскими структурами.

Опыт специалистов в данной области показывает, что есть типичные причины, ведущие к снижению эффективности бизнес-процесса. Исследование деятельности предприятий связи с неравномерным характером продаж и анализ различных источников показал, что все основные проблемы компаний связи с сезонным характером продаж можно разбить на две категории: проблемы обеспечения положительности финансовых потоков и взаимоотношения с контрагентами рынка.

К первой группе проблем относятся:

- обеспечение спроса потребителей;
- поиск дополнительных источников прибыли во время сезонного спада;
- увеличение доли постоянных затрат в период «несезона»;
- целевые установки, планирование деятельности компании;
- организация процесса, финансово-экономическая система предприятия.

Рассмотрим некоторые из перечисленных вопросов.

Проблема обеспечения спроса потребителей возникает в том случае, когда причинами возникновения сезонности являются причины производственного характера. В данном случае это нахождение оптимального размера наращивания производственных мощностей, закупки оборудования для предоставления телекоммуникационных услуг, а также непосредственной продажи некоторых видов оборудования конечному потребителю во время «несезона».

Построение любых краткосрочных планов должно базироваться на реально заключенных договорах. Задачи для подразделений предприятия по достижению определенных показателей должны ставиться на этапе среднесрочного планирования. В этом случае у подразделений

предприятия есть время, чтобы разработать соответствующие программы деятельности и начать их выполнять.

Планирование деятельности предприятия в виде планирования денежных поступлений, расходов, предполагаемого объема продаж и т. д. для предприятий с сезонным характером продаж, в отличие от других компаний, осложнено наличием сезонных колебаний. Прогнозирование и планирование в предприятиях с таким характером продаж должно проходить с учетом этих колебаний. Существуют различные методы прогнозирования, однако для каждого предприятия должны быть определены параметры сезонных колебаний, что позволит им произвести более точный прогноз своей деятельности.

Основой любого бизнес-процесса, и управления сезонностью продаж в частности, является написанный, четко сформулированный регламент, в котором оговорены права и обязанности всех подразделений предприятия, формы и сроки предоставляемой информации, ее получатели. Иногда сама финансово-экономическая система предприятия снижает вероятность достижения плановых показателей. Например, при определении внутренних цен целесообразно использовать рыночные цены на аналогичную продукцию.

Ко второй группе перечисленных проблем взаимоотношений с поставщиками, потребителями, государством и конкурентами относятся:

- отношения компаний с потребителями конечного продукта;
- изучение поведения потребителя в различные периоды сезонного цикла;
- проблемы, связанные с налогообложением;
- проблемы эффективности управления;
- проблемы социального характера;
- проблемы самоорганизации;
- проблемы полноты реализации миссии.

Источниками финансовых поступлений являются отношения предприятий с потребителями конечного продукта – услуг телекоммуникаций, эти отношения являются наиболее существенной проблемой.

Для изучения поведения потребителя в различные периоды сезонного цикла весь сезонный цикл функционирования компании делится на три периода: «сезон», «несезон» и «переходный период». Данное деление основано на различной потребности покупателя услуг в различное время цикла. Изучение поведения потребителя услуг определяется по ряду факторов, необходимых для учета в процессе анализа.

Налоговые отчисления производятся во время сезонного спада, что значительно сокращает оборотные средства компании. Появляется воз-

возможность образования долговых обязательств, которые могут повлечь за собой процедуру банкротства.

Важны проблемы эффективности управления – снижение издержек, постоянное улучшение качества предоставляемых услуг, правильное позиционирование компаний на рынке. Основная проблема – поиск оптимального набора методов управления (экономических, социально-организационных, административных и правовых).

Не меньшее значение имеют проблемы социального характера. Это проблемы, связанные с начислением и выплатой заработной платы (нерегулярность и нестабильность выплаты заработной платы), а также проблемы, связанные с социальной стороной деятельности компании (сезонный найм, неуверенность работника в завтрашнем дне, связанная с неопределенностью работы компании в период «несезона»).

Проблемы самоорганизации, дающие дополнительные конкурентные преимущества за счет эффектов синергетики, тоже имеют большое значение. Данная проблема осложняется для компаний с сезонным характером продаж тем, что отсутствуют дополнительные финансовые ресурсы и возникает сложность постановки цели в различные периоды функционирования.

Полнота реализации миссии позволяет привлечь весь объем платежеспособного спроса телекоммуникационного сегмента рынка.

Решение проблем управления предприятия с неравномерным характером продаж может исходить от трех субъектов рыночных отношений:

- 1) со стороны государства – решение правовых и политических проблем;
- 2) со стороны контрагентов рынка – решение правовых и финансовых проблем;
- 3) со стороны самой компании.

Такое разделение предполагает различную степень влияния на решение проблем.

В связи с особенностями функционирования организаций, работающих на рынке телекоммуникационных услуг, следует учитывать обеспечение текущего планирования, обеспечение координации, кооперации и коммуникации подразделений предприятия, обоснование затрат предприятия, создание базы для оценки и контроля планов предприятия, использование требований законов и контрактов.

При разрешении проблем силами государства компании практически не имеют силы влияния на данные процессы. Исключение могут составлять лишь крупнейшие компании связи, имеющие возможность лоббировать необходимые решения, в основном это предприятия, частично принадлежащие государственным структурам.

При разрешении проблем контрагентами рынка все проблемы делятся между самим предприятием и ее контрагентами. Проблема за-

ключается в создании таких отношений, при которых минимизировалось бы влияние сезонного характера на совокупный предпринимательский доход.

В случае разрешения проблем со стороны самого предприятия все пути их решения полностью зависят от самой компании. Проблемы, в данном случае решаемые предприятием, – организационные, отчасти финансовые и экономические.

Следует заметить, что решение данных проблем для предприятий с сезонным характером продаж носит первостепенное значение, поскольку решение возможно осуществить за счет внутренних ресурсов, не привлекая внешние источники.

Исходя из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что необходимо разработать единый подход расчета сезонных колебаний для компаний связи, позволяющих наиболее точно оценить их влияние на результаты деятельности, вследствие чего возможно четкое планирование использования имеющихся мощностей и ресурсов и прогнозирование потоков прибыли. Для этого рационально использовать различные информационные технологии. Сфера применения информационных технологий и различных средств телекоммуникаций в экономике очень обширна и включает различные аспекты.

Рыночные отношения предъявляют повышенные требования к своевременности, достоверности, полноте информации, без которой немыслима эффективная экономическая деятельность. Информация пронизывает все стороны деятельности субъектов экономики, предоставляет высшему менеджменту безотказный механизм управления при условии правильной постановки задач и обоснованного выбора их технологического решения.

Высокая потребность в информации для целей управления, организация оперативной ее обработки на конкретном рабочем месте специалиста удовлетворяются возможностями современных информационных технологий. Руководитель и исполнитель на своем рабочем месте могут практически мгновенно получить и проанализировать исчерпывающую информацию для анализа конкретной рыночной ситуации.

Среди информационных систем, ориентированных на обработку экономической информации, в зависимости от направления деятельности экономиста используются самые разнообразные прикладные программы:

- справочные и правовые «Консультант плюс», «Консультант-бухгалтер», «Гарант» и другие;
- аналитические программные продукты «Альт-Финансы» (фирмы «АЛБТ»), «Audit Expert 3.0» (фирмы «Про-Инвест Консалдинг»), «Анализ

финансового состояния предприятия» (фирмы «ИНЭК») позволяют вести анализ состояния предприятия или фирмы по следующим направлениям: структура баланса, ликвидность, финансовая устойчивость, прибыльность, оборачиваемость, рентабельность, анализ эффективности труда и, конечно, учитывать неравномерности продаж. В качестве исходной информации в анализе используются данные стандартной бухгалтерской отчетности.

Программы «Альт-Инвест» (фирмы «АЛЪТ») и «Project Expert» (фирмы «Про-Инвест Консалдинг») позволяют провести комплексную оценку инвестиционных проектов, осуществить расчет всего набора показателей эффективности и состоятельности, необходимых для подготовки бизнес-плана инвестиционного проекта, предусматривают проведение анализа чувствительности проекта к изменению основных параметров. В основе этих программных продуктов лежит разработанная Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию (UNIDO) методика, учитывающая специфику российской экономики.

Существуют программные пакеты для специального анализа: MILP88 для решения задач линейного программирования, STADIA, STATGRAPHICS, SPSS, SyStat, BMDP, SAS для задач статистики, ЭВРИСТА для анализа временных рядов и регрессивного анализа.

Для построения автоматизированной обработки экономической информации используются современные средства информационных технологий, позволяющие пользователю-экономисту самому построить необходимую ему оперативную обработку информации по профессиональным потребностям. К ним относятся системы управления базами данных DBASE IV, FoxBASE, FoxPro, Clipper, Clarion, Paradox, Oracle и другие. Табличные процессоры (редакторы) LOTUS, Microsoft Excel, MultiPlan, SuperCalc, QuatroPro универсальны и применяются практически в любой области экономической деятельности.

Пользователями-экономистами широко используются стандартно устанавливаемые в составе программного обеспечения средства офисных технологий, позволяющие самостоятельно организовать обработку информации с учетом особенностей выполнения профессиональных функций на конкретном рабочем месте.

Например, Microsoft Office является интегрированным пакетом, в состав которого входят средства обработки и представления:

- текстовой информации Word;
- табличной информации и вычислений Excel;
- больших объемов информации Access;
- любой информации в наглядном виде и проведения презентаций Power Point;
- коммуникационных функций Explorer.

С начала 90-х годов сфера услуг все более усложнялась, росли требования клиентов к качеству и составу продукции, а также уровню обслуживания, сокращалось время вывода новых продуктов на рынок, что потребовало совершенствования методологии управления, которая к тому же усугублялась проблемами сезонного характера продаж, оказывающих огромное влияние на деятельность компаний, в частности, на функционирование системы сбыта услуг.

Рыночная экономика, то есть экономика мгновенной динамики спроса и предложения, вынуждает компании с максимальной скоростью и с минимально необходимыми затратами реагировать на воздействие внешних факторов с применением новых информационных технологий, таким образом компании проявляют гибкость в изменяющихся условиях конкурентной борьбы. Высокая потребность в информации для целей управления, организация ее оперативной обработки на конкретном рабочем месте специалиста удовлетворяются возможностями современных информационных технологий. Работники и руководители любого звена современного предприятия на своем рабочем месте практически в любой момент могут получить исчерпывающую информацию для анализа конкретной ситуации при применении современных методов финансового планирования и контроля.

*V. S. Marchenko**

**Marchenko Victoria Stanislavovna, PhD in Pedagogy, associate professor of Applied Informatics in Economics, Togliatti State University of Service.*

INFORMATION TECHNOLOGY OF DATA REDUCTION SALE IRREGULATION BY THE TELECOMMUNICATION AGENCY EXAMPLE

Key words: the factors of irregularity, sale irregularity, season variability, economical inform-systems.

The requirement of information needed for the managing purposes supplies by means of new information technologies. In the given article the technologies are viewed in the context of sale irregularity.

© В. С. Марченко, 2007

УДК 332.1.338.465.2

Т. И. Марченко*

**Марченко Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, организация и коммерческая деятельность» Тольяттинского государственного университета сервиса.*

УПРАВЛЕНИЕ ПЛАНИРОВАНИЕМ В СФЕРЕ УСЛУГ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: процесс планирования, управление плановой функцией, стили управления, управление планированием в региональной сфере услуг, системный подход,

Стиль управления, информационные потоки структуры управления являются неотъемлемой частью процесса планирования в сфере услуг региона. Основным аспектом при разработке планов внедрения перспективных решений является поведенческое измерение, в котором осуществляется процесс планирования. Гибкость, вариативность и ситуационность управления планированием в региональной сфере услуг создают предпосылки для повышения эффективности всей системы планирования в целом.

Осуществление процесса планирования и связанных с ним плановых исследований традиционно предполагает акцентирование внимания на формальных методах и процедурах, без которых не может состояться реализация данной функции управления. В то же время субъект управления в сфере услуг региона испытывает значительные затруднения не в разработке и проектировании изменений, предполагаемых принятыми плановыми решениями, а в определении механизмов преодоления сопротивления этим изменениям, которое возникает вследствие их внедрения.

Одним из наиболее значимых недостатков большинства плановых инициатив является неспособность осознать значение практических инструментов управления планированием и работы с персоналом, его реализующим, а также неумение включить соответствующие действия во внедрение стратегий развития региональной сферы услуг. Организационная культура, стиль управления, информационные потоки, структуры управления и роли отдельных лиц рассматриваются либо в качестве вспомогательных механизмов, создающих плановый фон, либо в качестве среды и оставляются без должного внимания по сравнению с комплексным анализом и формированием планов региональ-

ми поставщиками услуг. В противовес сложившейся ситуации следует отметить, что перечисленные составляющие управления являются неотъемлемой частью процесса планирования в сфере услуг региона. То, как рассматривается процесс планирования и как им в действительности управляют, имеет первостепенное значение и требует особого отношения при составлении планов внедрения стратегий развития региональных поставщиков услуг.

Основным аспектом, заслуживающим пристального внимания при разработке планов внедрения перспективных решений, является поведенческое измерение, в котором осуществляется непосредственно процесс планирования. Это измерение следует рассматривать как при самом планировании в сфере услуг региона, так и при определении способов эффективного внедрения планов. В рамках данного измерения наибольший интерес представляет проблема повышения системности стили руководства и ее роль в достижении ориентиров эффективного управления планированием в указанной сфере.

Ключевое положение в проектировании структуры, нацеленной на реализацию управления плановой функцией на уровне региональной сферы услуг, занимают различные антиномии. Выделим следующие взаимосвязанные поляриности общей асимметрии проектируемой структуры: формальные и неформальные отношения по поводу планирования, охватывающие важнейшие слои межличностных отношений; вертикальные и горизонтальные линии связей, выражающие уровни власти и деловые коммуникации между смежными субъектами труда; централизация и децентрализация управления, влияющая на степень самостоятельности отдельных компонентов структуры; интеграция – дифференциация, отражающая колебания усилий субъекта управления в поиске наиболее адекватного принципа развития планового цикла и давления определяющих факторов регионального рынка на отдельных поставщиков услуг или виды услуг. Следовательно, системный подход позволяет перевести управленческое мышление по поводу планирования в сфере услуг региона на уровень широкого контекста целостного видения перспектив и проблем внедрения планов в данной сфере.

Переход к мышлению, обуславливающему возможность целостного видения ситуаций, предполагаемых к возникновению и возникающих в ходе реализации плановых решений, требует от субъекта управления способности мыслить бинарными парадоксами, такими как умение создать близкие и доверительные отношения со служащими и держать необходимую дистанцию; уметь лидировать и уйти в тень; доверять своим подчиненным и постоянно контролировать происходящее в пла-

новой службе; тщательно планировать и иметь гибкое расписание; свободно высказывать свое мнение и проявлять дипломатичность; стараться достигать консенсуса и уметь настоять на своем; проявлять терпимость и знать, какой вы хотите видеть работу плановой службы.

Такой стиль поведения руководителя может рассматриваться как один из признаков его зрелого мышления нового качества, исключая односторонность управленческой деятельности, связанной с осуществлением функции планирования. Способность совмещать полярные позиции и методы управления планированием в сфере услуг региона в едином пространстве «руководитель – подчиненный» должна стать нормой ментальности в культуре организационных отношений, возникающих по поводу осуществления планирования на уровне региональной сферы услуг.

Наследием линейного администрирования остается искаженный контур управления плановой деятельностью поставщиков услуг, в котором неэффективно функционирует петля обратной связи. Все негативные признаки негибкого одномерного мышления в управлении планированием на уровне региональной сферы услуг рельефно проявляют себя в стиле управления плановой функцией. Руководитель должен вести к плановой цели, опираясь на интересы объекта планирования в утверждении применяемых им методов управления данной функцией, а не на упрощение осуществления этого процесса. Принцип динамического равновесия, определяющий пространство управления планированием в региональной сфере услуг, правомерно распространить на стиль этой деятельности, завязывающий воедино многие составляющие триады: «индивидуальность руководителя – плановая ситуация – индивидуальность исполнителя плановой работы». В данной триаде нельзя не заметить признаки системообразующего начала деятельности, связанной с реализацией функции планирования в сфере услуг региона.

Остановившись на общих разновидностях стиля руководства плановой деятельностью, осуществляемой на уровне региональной сферы услуг, – авторитарном, либеральном и демократическом, – следует заметить, что в научный оборот они были введены немецким психологом К. Левиним [2]. В то же время еще философ Платон в своих размышлениях о государстве выделял эти же стили управления. Каждый из перечисленных стилей соотносится с определенной управленческой позицией и психологическими установками. Вместе с тем в основе каждого из них могут лежать доминирующие сценарии поведения с точки зрения триады «индивидуальность руководителя – плановая ситуация – индивидуальность исполнителя плановой работы», составляющие психологический базис поведения индивидуумов при управлении плано-

вой функцией. Для инстанции «индивидуальность руководителя» присуще стремление подавлять других, если в основе установки преобладает агрессивное поведение по отношению к подчиненным. Для инстанции «индивидуальность исполнителя плановой работы» свойственно преобладание эмоционального поведения. В его установках доминирует иррационально неуравновешенное отношение к руководителю. Обе позиции отличаются относительной устойчивостью стиля и узкой пластичностью репертуара поведения. Узкий диапазон репертуара поведения обусловлен психологической инфляцией одной из столь крайних линий поведения и оборачивается неспособностью психики менять методы руководства сообразно объективным требованиям плановой ситуации. Только инстанция «плановая ситуация» определяет готовность к открытому паритетному диалогу или способность выслушивать мнение других и принимать право на несогласие. Именно позиция «плановая ситуация» позволяет плодотворно использовать механизм диалога и методы убеждения и поиска компромисса.

Характеристики стилей управления планированием в региональной сфере услуг, представленные в экономической литературе [3,4,5], чаще содержат одномерные оценки. Такому анализу стилей способствуют традиционные варианты определения, в которых ударение ставится на устойчиво повторяющиеся способы достижения плановой цели. Каждый стиль можно интерпретировать как обобщенный параметр руководства. Стиль представляет устойчиво повторяющиеся способы и механизмы общения, лежащие в основе выполнения плановой функции управления во взаимодействиях руководителя и подчиненных.

Логика и реальная практика управления планированием в региональной сфере услуг заключается в том, что руководители, тяготеющие к односторонним методам авторитарного или либерального стиля, не обеспечивают сценария поведения, формирующего предпосылки для эффективного внедрения планов, нацеленных на развитие объекта управления. Одновременно формирование подобных предпосылок адекватно вариантам демократических элементов в управлении планированием деятельности поставщиков услуг на уровне региона. Длительное тяготение к одному из трех стилей как устойчивому повторению одних и тех же способов дает своеобразную динамику эффективности управления планированием как на уровне отдельных поставщиков услуг, так и на уровне региональной сферы услуг в целом (рис. 1).

Анализируя информацию, отраженную на графике, предлагаем уважаемому читателю следующие выводы:

- авторитарный стиль может сопровождаться повышением эффективности управления планированием в региональной сфере услуг, но в последующем неизменно порождает регрессивные тенденции;

- либеральный стиль также демонстрирует устойчивую тенденцию к снижению эффективности управления плановой функцией на уровне сферы услуг региона в условиях глубокой дисгармонии отношений власти и подчиненных;

- демократический стиль представляет вариативное сочетание методов и приемов, наиболее адекватных для плановой ситуации. Он опирается на противоположные методы каждого из полярных стилей в рамках конкретно-исторического подхода и индивидуальных черт исполнителя и позволяет минимизировать сложность вертикальных отношений «руководитель – подчиненный».

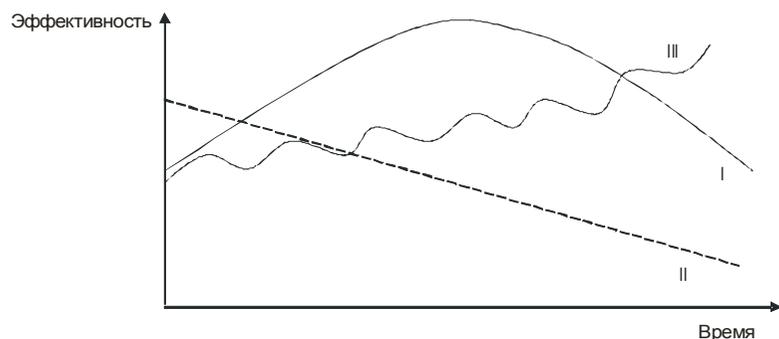


Рис. 1. Динамика эффективности стилей руководства плановой деятельностью на уровне сферы услуг региона во времени:

I – авторитарный стиль;

II – либеральный стиль;

III – демократический стиль

Критический анализ авторитарного стиля руководства в управлении планированием деятельности поставщиков услуг на уровне региона выявляет следующие положительные процессы, инициируемые данным стилем при осуществлении плановой деятельности: дисциплину труда, приобретающую выраженный деловой характер; жесткую регламентацию труда и контроля; оперативность в принятии плановых решений и персонализацию ответственности за них. Авторитарная позиция руководителя вполне адекватна в экстремальных условиях, все чаще и чаще порождаемых изменчивой экономической средой, и будет

эффективна в отношении объекта управления с низким уровнем развития и с отрицательной мотивацией труда. Одновременно чрезмерная формальность в отношениях по поводу реализации плановой функции управления поставщиками услуг в рамках регионального аспекта, дисциплина ради дисциплины размывает само позитивное содержание труда и его мотивацию. Жесткая регламентация подавляет развитие интеллектуального потенциала, стремление к карьерному росту, самостоятельность; снижает критическую самооценку.

Либеральный стиль в положительном измерении создает возможность развития самостоятельности в рамках своей компетенции. Методы либерализма становятся адекватными при взаимодействии с личностью, обладающей высокой культурой самоорганизации труда. Они выводят на приоритетные позиции взаимное доверие и ответственную зависимость как профессионалов, так и людей, стремящихся к продуктивному сотрудничеству для достижения обозначенной цели. В качестве негативных последствий либерализма могут рассматриваться превращение самостоятельности в анархию, потеря субординации, исчезновение контроля как функции управления планированием в сфере услуг региона.

В отношении демократического стиля руководства следует отметить, что его корректная идентификация с позиций полярных измерений обуславливает вариативный набор способов и механизмов управленческого воздействия на процесс планирования и реализацию его итогов, из числа которых выбирается наиболее адекватный набор для конкретной плановой ситуации, то есть демократический стиль опирается на бинарные категории – оппозиции, лежащие в основе системного мышления.

При анализе стиля управления планированием в региональной сфере услуг рекомендуется исследовать следующие пары оппозиций:

- на уровне руководителя – уровень делегирования полномочий (мера соучастия руководителя в деятельности подчиненного – активность или пассивность), регламентация и контроль (жесткий или мягкий, над текущей деятельностью или конечных результатов), уровень общения (соотношение формально-деловых и неформальных (личностных) стилей общения руководителя и подчиненных);

- на уровне подчиненного – ответственность или безответственность, инициативность или безынициативность, самостоятельность или несамостоятельность.

Пересечение перечисленных бинарных категорий формирует вариативные управленческие отношения, возникающие по поводу планирования в региональной сфере услуг в рамках демократического стиля руководства (рис. 2).

Управленческая позиция руководителя в рамках демократического стиля принципиально может перемещаться между индикаторами «А» и «Л», которые обозначают соответственно меры авторитарности и либерализма в отношениях по поводу планирования с подчиненными. Мобильность между этими индикаторами создает поле напряжения, внутри которого руководитель находит адекватные методы управления плановой функцией. Индикатор «А» вбирает установки «жесткий контроль», «низкий уровень делегирования полномочий», «формально-деловой уровень межличностных отношений с отрицанием индивидуальных личностных качеств подчиненного». Индикатор «Л» – его антитеза по всем характеристикам с переносом акцента на личности участников отношений по поводу планирования в сфере услуг региона.

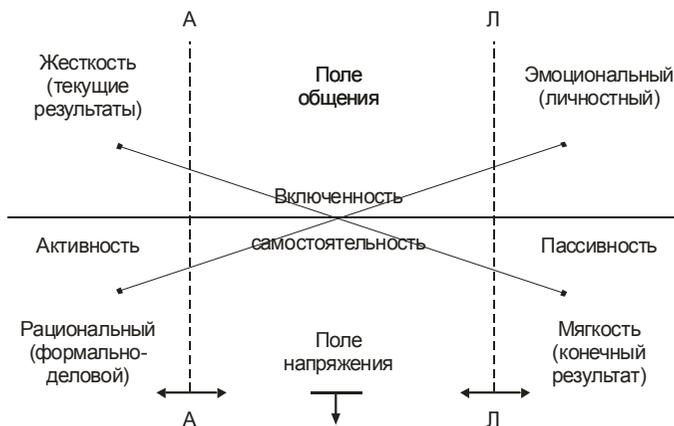


Рис. 2. Динамика позиций руководителя в пространстве управления планированием развития региональной сферы услуг

Выбор позиции и методов осуществляется при проекции матрицы руководителя на поле установок отношения к труду подчиненного (рис. 3).

Условные индикаторы «гармония – дисгармония» выражают диаметрально противоположные сочетания трех узловых параметров. Определяющим критерием этого выбора является индивидуальность подчиненного, характеристики которого обозначают его место на шкале гармонии. Индикатор гармонии совпадает с известными моделями МакГрегори «Х» и «У».

Если в пространстве реальной плановой ситуации находится гармоничный подчиненный («У»), нецелесообразно смещать управленческую позицию в сторону авторитаризма. Недопустимым является утрата субординации с подчиненным, у которого низкая степень гармонии («Х»). Общий критерий оптимальности равновесной позиции в контексте стиля управления планированием в сфере услуг региона можно выразить следующим образом: позиция должна быть настолько формально-деловой, чтобы не утратить роль личности в плановой структуре; и вместе с тем настолько неформальной, чтобы не утратить субординацию.

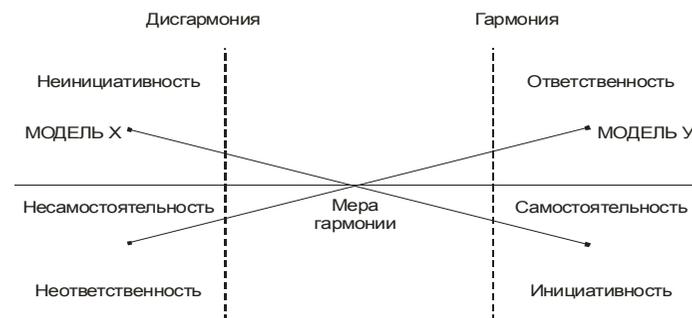


Рис. 3. Динамика позиций отношения к труду подчиненного в пространстве управления планированием развития сферы услуг региона

Принципиально важно осознавать, что самым подвижным элементом этой двойной матрицы отношений по поводу планирования в региональной сфере услуг должен быть руководитель. Типовая схема универсализации стиля руководства при выполнении функций управления, в том числе и планирования, не существует, если к ней подходить в контексте одномерного мышления. Системный подход переводит вопрос об эффективности выбора методов управления планированием в сфере услуг региона в критерий адекватности ситуации, ключевым звеном которого является личность. Таким образом, гибкость, вариативность и ситуационность управления планированием в рамках региональной сферы услуг, обеспечиваемые демократическим стилем руководства, создают предпосылки для формирования и поддержания у подчиненных высокой мотивации к труду, повышения эффективности деятельности руководителя и всей системы планирования в целом.

T. I. Marchenko*

**Marchenko Tatiana Ivanovna, PhD on Economics, associate professor of Economics and Commercial Activities, Togliatti State University of Service.*

PLANNING MANAGING IN THE SERVICE INDUSTRY: REGION ASPECT

Key words: planning process, managing of planning function, styles of management, planning management in service industry, systemic approach.

The style of managing and inform streams are an essential part of service planning. The main aspect of planning the perspective decisions is behavioral aspect that influenced the planning process. Flexibility, variability and situational planning in the region service sphere makes an implication for the rising the effectiveness of the whole planning system.

© Т. И. Марченко, 2007

УДК 332.8

Е. И. Николаева*

**Николаева Елена Ирфановна, специалист ОПиЭА МУ «ДЭ, ЖКХ иС».*

СОДЕРЖАНИЕ И СУЩНОСТЬ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ

Ключевые слова: система управления жилищно-коммунальным хозяйством, процесс управления жилищно-коммунальным хозяйством, экономический механизм управления жилищно-коммунальным хозяйством, принятие управленческого решения.

В данной статье рассматриваются содержание и сущность управления жилищно-коммунальным хозяйством и проблема принятия управленческого решения как важнейшего звена отношений управления, связующего фактора управляющей (субъекта) и управляемой (объекта) системы управления жилищно-коммунальным комплексом.

Следует отметить, что ныне действующая система управления жилищно-коммунальным хозяйством не выполняет своих основных функций. Сложность управления всегда является следствием сложности управляемого объекта. Жилищно-коммунальный комплекс представляет собой сложную систему, устойчивое функционирование которой за-

висит от целого ряда обязательных условий. Остановимся на тех моментах, которые наиболее существенны с позиций обеспечения эффективного управления. Сложной систему жилищно-коммунального комплекса делает, прежде всего, большое количество включенных в состав системы разнородных элементов и, соответственно, связей между ними. Части общей системы ЖКК объединены между собой по принципу иерархии – каждая последующая система включает в себя все предыдущие. Таким образом, существует своего рода пирамида, обладающая рядом важных свойств, учет которых необходим для обеспечения эффективного управления.

Начать следует с того, что при переходе на каждый более высокий уровень потенциальная эффективность системы последовательно снижается. Действительно, потенциал действия элементов технической системы (конструкции жилых зданий, инженерные коммуникации, применяемые машины и оборудование) весьма велик – они рассчитаны на бесперебойную эксплуатацию в течение десятков, а особо капитальные здания – сотен лет. С этой точки зрения они весьма эффективны. В то же время любая технология (технологическая система), реализуемая на основе технических элементов, предполагает наличие технологических перерывов, примерами которого могут служить подготовительно-заключительный период работы оборудования, регулярные технические осмотры и другие так называемые регламентные мероприятия, в течение которых элементы технической системы «выпадают» из нормального режима функционирования.

В еще большей степени потери эффективности проявляют себя на уровне организационной системы. Она называется также системой совместного труда, поскольку в ней овеществленный труд в технических средствах и технологиях соединяется с непосредственным, живым трудом исполнителей по эксплуатации и обслуживанию жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования. От качества живого труда, т. е. от квалификации и практического опыта работников всех специальностей, в решающей степени зависит конечная эффективность функционирования ЖКК, и именно организационная система является источником большого числа сбоев, непроизводительных затрат и потерь.

Совершенно очевидно, что экономические результаты (показатели экономической системы) не могут быть лучше, чем уровень эффективности предшествующих систем. Технические, технологические и организационные потери неизбежно влекут за собой негативные экономические последствия – увеличение издержек, снижение выручки от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг, а также уменьшение прибыли.

Задача состоит в коренном изменении содержания управленческой деятельности, целью которого является реализация единой научно-

технической политики на предприятиях и в организациях местного территориального образования, методическое их обеспечение, решение местных проблем социально-экономического развития.

Одной из задач перестройки системы управления в отрасли являются определенная демонополизация действующей производственной структуры, разукрупнение предприятий и т. п., поэтому необходим определенный способ организации развития экономической базы муниципальных образований со свойственными ему формами, местными средствами. Этот способ хозяйствования представляет собой хозяйственный механизм управления, сущность и содержание которого предопределяются основными чертами рыночной экономики, и выступает, таким образом, экономическим механизмом управления социально-экономическим развитием жилищно-коммунального комплекса.

Определим экономический механизм управления как совокупность средств и инструментов, обеспечивающих эффективное развитие социально-экономической базы жилищно-коммунального хозяйства. В качестве средств экономического механизма используем методы управления, инструментов – цены, формы материального стимулирования и т. п. Эти рычаги, по общему мнению, призваны создать такие экономические условия, которые способствуют повышению эффективности производства, стимулируют приток доходов в местные бюджеты, улучшают условия регионального развития, увяжут экономическую деятельность с местным рынком рабочей силы и интегрируют хозяйственную деятельность предприятий жилищно-коммунального комплекса.

Экономический механизм управления обусловлен системой производственно-экономических отношений и является в то же время результатом человеческого труда, так как он создается и целенаправленно используется людьми.

Экономический механизм управления жилищно-коммунальным комплексом представляет собой целостную систему, которая состоит из функциональной и обеспечивающих подсистем. Функциональная подсистема должна содержать все необходимые элементы для решения задач социально-экономического развития отрасли, как-то: управление хозяйственными системами, механизм использования ресурсов, социальные рычаги управления и т. д. Это, прежде всего планирование, хозяйственный расчет с широким использованием экономических рычагов: цены, прибыли и т. п. Должны быть предусмотрены социальные рычаги управления, выделение которых вызвано их особой ролью в удовлетворении потребностей населения. Обеспечивающая подсистема экономического механизма управления включает те элементы, без которых нельзя поддерживать нормальное функционирование объекта управления.

Центральным звеном экономического механизма управления является стратегическое планирование – организующее начало всего процесса управления. Планирование должно сочетаться с товарно-денежными отношениями.

Отрасль как единое целое и входящие в его состав предприятия образуют взаимоувязанную систему, в которой наряду с единством экономических интересов необходимо выделить интересы населения и интересы общества в целом, а также интересы каждого из звеньев, представляющих самостоятельный уровень экономики.

Главная задача экономического механизма управления жилищно-коммунальным комплексом определяется как централизованное воздействие на его социально-экономическое развитие. Содержание, формы и методы экономического механизма управления определяются необходимостью решения ключевых проблем социально-экономического развития системы.

Критерием качества функционирования экономического механизма управления системой является конечный народно-хозяйственный результат, позволяющий решать задачу наиболее полного удовлетворения потребностей населения в жилищных и коммунальных услугах.

Эта задача решается посредством планирования, а процесс тесно связан с бюджетно-финансовой политикой муниципального образования. Экономический механизм управления направлен на обеспечение оптимальных условий в развитии отрасли, рациональное использование природных и иных ресурсов. Экономический механизм управления на всех уровнях строится на основе комплексного подхода к социально-экономическому развитию отрасли. Он не может быть качественным без учета форм и методов организации территориально-производственных и хозяйственных комплексов, так как они создают необходимые условия жизнедеятельности населения, поскольку содержание экономического механизма управления жилищно-коммунальным хозяйством и формы его действия на различных уровнях управления зависят от форм организации хозяйственных систем. Каждая из них выполняет свои задачи, подчиненные общей цели, используя специфические формы, методы, рычаги хозяйствования и соответствующие им критерии эффективности этого производства. Содержание экономического механизма управления системой зависит от финансово-экономической базы. Финансово-экономическая основа обеспечивает хозяйственную самостоятельность предприятий отрасли, служит удовлетворению потребностей населения, создает условия его жизнедеятельности. В процессе функционирования системы экономический механизм управления непрерывно совершенствуется, что спо-

способствует повышению уровня социально-экономического развития системы. Т. о., экономический механизм управления жилищно-коммунальным хозяйством не остается неизменным. Он видоизменяется под воздействием изменений технологий, масштабов производства, динамичности и сложности хозяйственных связей системы.

Управление жилищно-коммунальным комплексом характеризуется не только статистическими показателями, организационным укреплением вариантов разделения управленческого труда, организационной структурой системы управления, но и динамическими характеристиками управления как процесса.

Динамика управления – это постоянное или периодическое воздействие на объект системы управления через акты (введение нормативов, положений, распоряжений), действующие в течение определенных периодов времени и таким образом координирующие деятельность людей в управляемой системе. Под постоянным воздействием будем понимать действующую функцию, организационную структуру управления, распределение полномочий, нормативные акты, инструкции и т. д., а также любую форму системы действующего хозяйственного механизма. Постоянное воздействие создает впечатление длительной устойчивости, неизменности, но с изменением воздействия внутренних и внешних факторов приводит к изменению масштабности объекта управления, хозяйственных связей и т. д. Вот почему от руководителя (управляющей системы) требуется особое внимание и контроль за тем, чтобы новые условия, возникающие во внутренней и внешней среде, были отражены в новых условиях процесса управления системой жилищно-коммунального комплекса. Более активной формой воздействия является периодическое воздействие. В этом случае руководитель принимает непосредственное участие в анализе информации о ходе деятельности объекта системы управления, подготовке вариантов принимаемых решений и их реализации.

В разные моменты времени предметом внимания руководителя могут быть различные аспекты управляемого объекта (системы), в том числе нормативные акты, закрепляющие или изменяющие статику управления. Эта деятельность руководителя также входит в процесс управления.

Видимость статичности управления создают такие процессы разделения управленческого труда, когда отдельные виды работ выполняются лишь периодически и имеют ярко выраженный регулирующий характер. Но если рассматривать управление в целом как вид трудовой деятельности человека, то можно утверждать, что оно обладает всеми чертами трудового процесса. Исходя из этого, можно дать понятие процесса управления как совокупности целенаправленных действий руководителя и аппарата управления, направленных на обеспечение согласованной совместной деятельности людей для достижения поставленной цели.

Содержание процесса управления характеризуется этапами, стадиями и операциями, а также средствами осуществления операций. Этап процесса управления определяется его содержанием, последовательным выполнением операций, присущим управленческой деятельности. Стадии процесса управления отражают временной промежуток его этапа.

Опираясь на сущность процесса управления, можно выделить следующие его этапы: цель, ситуация, проблема, решение. В такой последовательности осуществляется управленческая деятельность любого объекта.

Всякому акту воздействия предшествует уяснение его цели, ее постановка. Этот этап может протекать по-разному, в зависимости от масштабов объекта системы управления и его конкретных условий функционирования. Следующим этапом является анализ ситуации. Ситуация – состояние управляемой системы (объекта), оцениваемое относительно цели развития объекта. Анализ ситуации – это совокупность работ по функционированию системы, поиску путей ее улучшения либо устранения нежелательной тенденции ее функционирования.

Этап проблемы – выяснение основных противоречий в текущем состоянии объекта системы управления относительно цели его развития.

Этап решения – переход к практической организации деятельности руководителя.

Стадиями процесса управления являются: целеполагание, аналитическая и информационная работа, выработка и выбор вариантов действий и организационно-практической работы в объекте. Эти стадии представляют собой более детальную группировку операций управления по их специфике и значимости при нормальном протекании процесса управления отраслью.

К средствам осуществления процесса управления системой следует отнести, на наш взгляд, прежде всего информацию. Посредством информации осуществляется воздействие, а большая часть операций управления представляют собой работу с информацией. С другой стороны, к средствам воздействия следует отнести совокупность технических средств, широко используемых в работе аппарата управления; это поручения, передача и переработка информации.

Способы осуществления процесса управления можно разделить на две группы в соответствии с характером управленческого труда: это информационно-аналитическая, интеллектуальная работа, проводимая с привлечением специальных методов. К способам относятся: сбор, хранение, передача и переработка информации; анализ, расчет, разработка вариантов решений; организационная работа, в которой материализуется воздействие на управляемую систему (объект). К специфическим методам, используемым на заключительном этапе процесса управле-

ния, отнесем способы разъяснения, убеждения, стимулирования, реализации заданий. Чтобы управлять, необходимо не только решать, что и как делать, но и заставить людей это делать, заинтересовать, организовать, убедить, разъяснить, проконтролировать. Эти две группы способов осуществления процесса управления взаимосвязаны. Распределение операций в процессе управления существенно влияет на эффективное функционирование системы управления в отрасли ЖКХ. Общая последовательность операций управления соответствует последовательности выделения их групп, но в практической деятельности допускается определенная параллельность их выполнения с увеличением или снижением значимости тех или иных групп операций.

Процесс управления отраслью начинается с разработки цели воздействия, целеполагания, определяющих его начальные операции, трудоемкость которых снижается по мере уточнения целей воздействия.

Под целью управления понимаем желаемое, возможное и необходимое состояние управляемой системы (объекта) жилищно-коммунального комплекса. Процесс управления направлен на достижение этого состояния. Исходя из этого, можно сформулировать требования, предъявляемые к ней. Цель должна быть:

- определенной, ясной, значимой и достижимой;
- научно обоснованной и конкретно выражать требования развития объекта;
- содержание основной цели управления должно быть более высокого порядка. Так, например, цель управления отраслью ЖКХ должна соответствовать общей цели социально-экономического развития муниципального образования.

Параллельно с целеполаганием ведется информационная работа, так как без достаточно полной информации трудно правильно сформулировать цель воздействия. Информационные операции начинаются с целевой стадии и продолжаются на протяжении всего процесса управления.

Выработка и выбор вариантов действий определяются не только целью, но и наличием информации о тех или иных сферах деятельности, результатах анализа, показывающих слабые места работы. Операции разработки вариантов решений начинаются на стадии целеполагания и продолжаются до стадии практических действий.

Цикл процесса управления жилищно-коммунальным комплексом завершается операциями организационно-практической работы, т. е. процессом реализации принятых решений. Операции по выбору методов управления сводятся в основном к сопоставлению цели воздействия с механизмом управления, дающим возможность выбора наиболее эффективных методов для достижения поставленной цели. Это операции аналитического характера, предполагающие проектирование новых

блоков механизма управления системой, новых рычагов воздействия, на которых может базироваться тот или иной метод управления.

Операциями практической организационной работы являются: доведение распоряжений по данному решению до исполнителя, их разъяснение и уточнение, распределение заданий, учет и контроль за их выполнением.

Успех выполнения всех операций процесса управления жилищно-коммунальным комплексом зависит от организации управления и от условий функционирования системы жилищно-коммунального комплекса.

Процесс управления системой ЖКХ отличается динамичностью. Изменения внешней и внутренней среды заставляют принимать разнообразные управленческие решения. Основными факторами, влияющими на организацию и функционирование системы (объекта) жилищно-коммунального хозяйства, являются технико-технологические, социально-экономические и региональные. В связи с этим выделяют две группы задач, требующих решения: 1) функциональные, обусловленные спецификой труда в отрасли, разграничением полномочий; 2) ситуационные, возникающие при нарушениях взаимодействия подсистем и элементов системы под влиянием технико-технологических, социально-экономических и региональных факторов.

Быстрота реакции на внешние изменения ситуации (условий функционирования) характеризует адаптивные свойства объекта и предел его управленческих возможностей. Если ситуация меняется быстрее, чем возникает ответная реакция объекта, то такая ситуация становится неуправляемой. Поэтому структура объекта (с учетом обеспечения адаптивности) должна формироваться исходя: во-первых, из традиционно-функциональной специализации управленческих работ, во-вторых, из необходимости иметь проблемно-ориентированные подразделения. Понятие «решение» многозначно. Под решением иногда понимают и нахождение определенного варианта действий, и сам процесс деятельности, и ее конечный результат. При решении проблем термин «решение» используют в трех значениях:

- 1) как найденный, но еще не осуществляемый вариант действий;
- 2) как сам процесс ее разрешения, т. е. устранения неких препятствий и трудностей, как
- 3) изменение чего-либо, осуществление каких-либо действий или операций;
- 4) как итог деятельности, практический результат.

Многозначность понятия «решение» следует учитывать и при определении категории «управленческое решение». Иногда при определении категории «управленческое решение» ограничиваются лишь выбором возможного варианта действий. Такой подход полностью не раскры-

вает содержания этой категории теории управления и не соответствует сущности. Можно выбрать хороший вариант действий, но он останется лишь намерением, если не осуществлять организационно-практическую деятельность по его выполнению. Категория «управленческое решение» имеет многоаспектное содержание. Управленческое решение можно понимать как концентрированное выражение процесса управления на его заключительной стадии, как поступающую от управляющей системы команду, подлежащую выполнению. Управленческое решение имеет социально-экономическую природу, рассматривать управленческое решение можно в трех взаимосвязанных аспектах:

1. Управленческое решение – это вид деятельности, протекающий в управляющей системе и связанный с подготовкой, нахождением, выбором и принятием определенных вариантов действий. В этом аспекте управленческое решение – вид работы в аппарате управления, определенный этап процесса управления.

2. Управленческое решение – это вариант воздействия управляющей системы на управляемую форму воздействия. В этом смысле управленческое решение есть описание предполагаемых действий управляющей системы по отношению к управляемой.

3. Управленческое решение – это организационно-практическая деятельность руководителя. Этот аспект управленческого решения иногда определяют как акт организационно-практической деятельности руководителя и аппарата управления, осуществляемый по заранее разработанному и сознательно выбранному варианту. Такая трактовка сужает его полное содержание. Для выражения полного содержания управленческого решения необходимо учитывать все три его аспекта в единстве и взаимосвязи.

Управленческое решение как специфический вид деятельности человека в процессе управления жилищно-коммунальным хозяйством можно представить в виде последовательности определенных операций – это разработка вариантов действий, выбор оптимального варианта, его принятие, утверждение и осуществление.

Управленческие решения объединяют всю совокупность указанных операций и представляют собой сочетание деятельности руководителя и аппарата управления с организационно-практической деятельностью в объекте управления. Управленческое решение является важнейшим звеном отношений управления, связующим фактором управляющей (субъекта) и управляемой (объекта) системы управления жилищно-коммунальным комплексом.

Социальная сущность управленческого решения выражается следующими свойствами:

- управленческое решение предполагает наличие возможных вариантов действий и выбора одного из них в соответствии с объективно существующей обстановкой, интересами и потребностями населения муниципального образования;

- выбор и принятие вариантов действий является результатом сознательно- психологической деятельности человека;

- необходимость и основное содержание управленческого решения определяются целью, и на ее достижение ориентируются;

- управленческое решение обладает активизирующей и организующей силой;

- в основе управленческого решения лежит организованная сознательная деятельность людей.

На качество управленческих решений влияет множество факторов, которые можно разделить на две группы. В первой группе основополагающим фактором является цель. Правильно определенная и ясно поставленная цель – важнейший фактор, характеризующий качество и эффективность управленческого решения. Большую роль в формировании качества управленческого решения играет методика разработки этого решения. Она включает совокупность различных методов, позволяющих при выработке решения учесть все факторы, влияющие на эффективность функционирования объекта управления. Качество управленческого решения зависит от процесса разделения труда в сфере управления, объема и качества информации, от профессионализма руководителей.

Вторая группа факторов, влияющих на качество управленческого решения, связана с организационно-практической деятельностью субъектов и объектов управления. Точная и объективная оценка состояния системы – существенный фактор качества управленческого решения. Фактическое состояние системы управления отраслью отражает процесс достижения поставленной системой цели.

E. I. Nikolaeva*

**Nikolaeva Elena Irfanovna, specialist, Department of Economics, Togliatti district.*

THE CONTENTS AND THE ESSENCE OF MUNICIPAL HOUSING ECONOMY MANAGEMENT PROCESS

Key words: management system of municipal housing economy, management process of municipal housing economy, economic mechanism of municipal housing economy management, managerial decision-making.

In this article the contents and the essence of municipal housing economy management and the problem of managerial decision-making are under review. Managerial decision-making is considered as the most important level of control relationship. It is the linking factor between control (subject) and controlled (object) systems of municipal housing economy management.

© Е. И. Николаева, 2007

УДК 338.48

А. В. Овсянников*

**Овсянников А. В., аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.*

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ КАК СИСТЕМОЙ

Ключевые слова: туристическая организация, туризм, управленческое решение, кризис, фасета, фасетно-иерархическая классификация.

В статье рассматривается туристическая организация как система, на которую оказывает воздействие внешняя среда. Вводится понятие кризиса в социальных системах, определяются этапы кризиса. Классифицируются кризисы по фасетно-иерархической классификации, выделяется десятиуровневая классификация кризиса, что позволяет руководству туристической фирмы принимать сбалансированные решения.

Управление туризмом представляет собой деятельность по руководству определенными процессами в соответствии с заранее разработанной программой, направленной на достижение определенной цели, принимающей организационные формы.

Управлять – значит уметь предвидеть будущую последовательность во времени состояний по выбранным для этого характеристикам как следствие воздействия на объект управления управленческих воздействий в условиях возможных воздействий внешнего мира и законов самоорганизации объекта управления. Сущность управленческих воздействий определяется видом права, лежащего в основе управления: права собственности, государственного права, права силы и т. д.

По постулатам системного подхода всякая система открыта воздействию со стороны внешнего мира. Внешним по отношению к любой системе является весь мир, за исключением самой этой системы. Он столь разнообразен и огромен, что результирующая его воздействия на

данную систему непрерывно и случайным образом меняется. Не всегда эта результирующая, даже в отсутствии целенаправленного противодействия развитию данной системы, будет помогать в выполнении миссии, достижению целей, решении задач системы.

Интересы субъекта управления в силу сказанного редко будут совпадать с интересами внешнего мира. Отсюда – потенциальная угроза негативного воздействия на развитие системы. Одновременно интересы субъекта управления могут войти в противоречие с интересами и потребностями объекта управления в целом, или отдельных социальных групп внутри объекта управления, или отдельно взятых индивидов. Подчинение деятельности отдельных социальных групп интересам объекта управления как некой целостной системы может быть временным или сопровождаться временным подавлением части своих потребностей, но при сохранении мотивации к противодействию при определенных условиях.

Основные черты зарождения, нарастания, апогея, посткризисных процессов существенно определяются видом систем. И, тем не менее, кризисы в любой системе имеют нечто общее, что позволяет их изучать, классифицировать с единых методологических позиций. В свою очередь, знание общих закономерностей кризисов позволяет надеяться на возможность теоретического обоснования мер либо по предотвращению или снижению возможных последствий, либо по выходу из кризисов с наименьшими возможными потерями, т. е. поиску антикризисных решений субъектов управления системами. Не для всех кризисов и не в любых системах можно найти и реализовать эффективные антикризисные управленческие решения.

Имеющие в науке сведения о кризисах в социальных системах можно систематизировать разными способами. Ниже предлагается использовать систему фасетно-иерархической классификации. Фасета – это в данном случае какая-то очень важная характеристика кризиса. С ее исключением из описания кризиса будет утеряна возможность описания какой-то важной закономерности развития кризисов. Таких значимых характеристик может быть несколько, но ни одна из них не заменяет другие. Характеристика, определяемая названием фасеты, может проявляться в виде минимум двух взаимоисключающих признаков данной черты кризиса. Теоретически в каждой фасете может быть достаточно большое число взаимоисключающих признаков. Классификационные признаки могут быть представлены на разных уровнях детализации. Тогда одна и та же черта кризиса может описываться на нескольких уровнях детализации. Это требует упорядочения классификационных

признаков по старшинству, т. е. по уровню агрегации описания или понятий. Предлагаемая систематизация кризисов относится к так называемым искусственным системам классификации. В них старшинство понятий является делом договора, т. е. условным.

Предлагается ввести следующую последовательность классификационных понятий в порядке убывания из старшинства: вид, род, класс, подкласс, тип, группа, семейство, отряд, подотряд. В ней самым старшим является «вид», самым младшим – подотряд. Благодаря этому может быть обеспечена девятиуровневая классификация кризисов. В настоящее время еще не накоплены знания о кризисах, которые требовали бы введения более детального их описания. Каждому уровню описания (видовому, родовому и т. д.) в каждой вводимой фасете могут соответствовать свои взаимоисключающие классификационные признаки. Полное описание одного из видов кризиса требует указания по одному из каждой фасеты своего видового признака кризиса. Вследствие этого имя вида кризиса будет составным.

Это неудобно на практике, так как хотелось бы использовать короткие имена. Вместе с тем подобная классификация оказывается устойчивой, т. е. неизменной, в данном случае в условиях накопления знаний о кризисах, не меняющих свойства кризисов, закрепленные в фасетной классификации. Именно эта особенность фасетной классификации явилась основным аргументом в ее пользу, поскольку теория кризисов явно делает свои первые шаги. Другие системы классификации неизбежно будут требовать пересмотра ранее полученных классификаций по мере появления новых сведений. Приписка «иерархическая» в наименовании данной системы классификации появилась вследствие введения в нее признаков кризиса, имеющих разный уровень детализации своего представления.

По аналогии с видовым описанием кризисов полное родовое имя должно складываться из родовых признаков в каждом из используемых фасет и т. д. Но необходимо учитывать, что в отдельных фасетах могут отсутствовать черты кризисов на уровне типов, подклассов, классов и даже родов. Это является следствием неполноты знаний о кризисах или же несовершенной их классификации.

В ряде случаев используемые классификационные признаки в рамках одной фасеты, строго говоря, могут не исключать друг друга, а формироваться по принципу включения один в другой, т. е. один из них является самым общим в данной фасете, меньший по общности входит в более общие признаки, но не наоборот. Здесь взаимоисключение имеет место лишь при перечислении признаков в одном направлении: от самого младшего, т. е. менее общего, в сторону более общего признака.

Вышеизложенное позволяет заключить, что представленная классификация позволит менеджеру туристической фирмы принять обоснованное управленческое решение.

Список литературы

1. Зорин, И. В. Энциклопедия туризма / И. В. Зорин, В. А. Кварталов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 354 с.
2. Федулов, Ю. Г. Ситуационный антикризисный тренинг. – М. : РАГС, 2002. – 146 с.
3. Балабанов, И. Т. Инновационный менеджмент. – М. : ПИТЕР, 2001. – 303 с.
4. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики. – М. : НОРМА, 2004. – 555 с.

*A. V. Ovsyannikov**

**Ovsyannikov A. V., postgraduate student, Togliatti State University of Service.*

MANAGEMENT PROBLEMS OF TOURIST ORGANIZATION AS A SYSTEM

Key words: tourist organization, tourism, managerial decision, crisis, facet, faceted and hierarchical classification.

In this article tourist organization is under review as a system that is influenced by environment. The notion "crisis" in social systems is introduced; the stages of crisis are defined. The crises are classified according to faceted and hierarchical classification. The crisis classification of ten levels is defined. It helps leaders of tourist company to make a decision.

© A. V. Ovsyannikov, 2007

УДК 657

Л. А. Парамонова, П. М. Дюжева*

*Парамонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Тольяттинского государственного университета сервиса.

Дюжева Полина Михайловна, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.

РАСКРЫТИЕ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКЕ И БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИИ

Ключевые слова: учетная политика организации, учетная политика лизинговой компании, бухгалтерская отчетность, Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО).

В данной статье рассматриваются особенности перехода лизинговых компаний на Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО). При этом предлагаются рекомендации о включении в бухгалтерскую (финансовую) отчетность дополнительных показателей с целью повышения ее информативности, что поможет заинтересованным пользователям получать более полную информацию об имуществе и обязательствах лизинговой организации в связи с имеющимся различием концептуальных подходов отражения активов в российской и международной практике.

Учетная политика организации – это порядок работы финансовых и бухгалтерских служб, как минимум, на один отчетный год. Именно она определяет и направляет дальнейшую работу не только бухгалтерских и финансовых служб, но и всей организации. Насколько точно все тонкости учетной работы, обусловленные спецификой деятельности организации, будут предусмотрены в учетной политике, настолько верно будет выбрана наиболее оптимальная схема ведения бухгалтерского и налогового учета организации. В конечном итоге от этого зависят сумма уплачиваемых налогов, возможные налоговые последствия в виде налоговых санкций и, соответственно, финансовое благополучие организации.

Действующие законодательные и нормативные документы по налогообложению и бухгалтерскому учету предоставляют организациям достаточно свободы для формирования учетной политики, учитывающей специфику деятельности, принципы и условия хозяйствования,

ресурсы развития, отвечающие хозяйственной политике и дающие возможность предоставить пользователям полную, достоверную, полезную информацию о финансовом состоянии организации.

Однако во многих ситуациях лицам, ответственным за формирование учетной политики организации, трудно ориентироваться в многообразии форм и методов учетных операций. Еще труднее бывает разрабатывать учетную политику в целях налогообложения. Это связано с неточными формулировками законодательства и огромным количеством регламентирующих подзаконных актов.

В связи с вступлением в силу гл. 25 НК РФ возникает проблема, которую приходится решать каждой организации: как с минимальными затратами сил и рабочего времени работников финансовых служб одновременно обеспечить выполнение принципиально разных целей при раздельном ведении бухгалтерского и налогового учета.

Рекомендуется структурировать учетную политику лизинговой компании для целей бухгалтерского учета на разделы:

- Раздел 1 – Нормативные документы, регулирующие вопросы учетной политики для целей бухгалтерского учета организации;

- Раздел 2 – Организационные аспекты учетной политики для целей бухгалтерского учета;

- Раздел 3 – Методика бухгалтерского учета.

Рекомендуется структурировать учетную политику лизинговой компании для целей налогового учета на разделы:

- Раздел 1 – Нормативные документы, регулирующие вопросы учетной политики для целей налогового учета организации;

- Раздел 2 – Методические аспекты налоговой учетной политики по налогу на добавленную стоимость;

- Раздел 3 – Методические аспекты налоговой учетной политики по налогу на прибыль.

В учетной политике рекомендуется определить задачи бухгалтерского и налогового учета лизинговой деятельности, отдельно необходимо отразить порядок учета доходов, порядок учета и распределения расходов от осуществления лизинговых операций, отдельно выделить учет основных средств и доходных вложений в материальные ценности, амортизацию основных средств и предметов лизинга, учет нематериальных активов, амортизацию нематериальных активов и учет материалов, установить график документооборота и дату сдачи всех необходимых документов для определения финансового результата не позднее 5-го числа месяца, следующего за отчетным. Также необходимо закрепить в учетной политике формы первичных учетных докумен-

тов по операциям, по которым не разработаны унифицированные формы и определить систему внутреннего контроля.

Учетная политика является одним из основных документов, устанавливающих правила ведения в организации бухгалтерского и налогового учета. Формирование учетной политики лизинговой компании следует рассматривать как один из важнейших элементов налоговой оптимизации. С одной стороны, учетная политика является документом для внутрифирменного использования, практическим руководством для всех сотрудников бухгалтерии. В то же время, часть учетной политики представляется в налоговые органы в составе пояснительной записки при сдаче годовой бухгалтерской отчетности. Таким образом, учетная политика имеет очень большое значение как для самой лизинговой компании, так и для внешних пользователей (государства в лице налоговых органов). Четко и грамотно составленная учетная политика считается показателем высокой бухгалтерской квалификации.

Бухгалтерская отчетность, разработанная организацией на основании образцов форм, рекомендованных Минфином России, должна соответствовать требованиям своевременности, полноты, достоверности и нейтральности. С этой точки зрения организация самостоятельно решает вопрос о включении (или невключении) того или иного показателя в состав отчетности. В этой связи хотелось бы еще раз подчеркнуть важность получения заинтересованными пользователями Приказа об учетной политике, так как наличие (отсутствие) в составе бухгалтерской отчетности того или иного показателя зависит от содержания данного документа.

Коммерческие организации, являющиеся крупными организациями, имеющими несколько видов деятельности, используют разработанные Минфином России образцы форм бухгалтерской отчетности при разработке и принятии своих форм бухгалтерской отчетности, в состав которой при этом могут быть включены формы сверх рекомендованных образцов форм. Это вызвано тем, что общие требования к бухгалтерской отчетности, определенные в нормативных документах по бухгалтерскому учету (достоверности и полноты, существенности, нейтральности, последовательности, сопоставимости и др.), приводят к:

- необходимости увеличения объема раскрываемой в бухгалтерской отчетности информации указанными организациями;
- принятию большего количества отчетных показателей, а также форм, включаемых в состав бухгалтерской отчетности.

Лизинговым компаниям рекомендуется при раскрытии информации в бухгалтерской отчетности дать более детальную расшифровку строки 135 «Доходные вложения в материальные ценности» актива бухгалтерского баланса. Например, ее можно расшифровать по группам доходных вложений в материальные ценности:

- Транспортные средства;
- Компьютерное оборудование;
- Холодильное оборудование;
- Спортивное оборудование;
- Прочие доходные вложения в материальные ценности.

Строку 610 «Кредиты и займы» пассива бухгалтерского баланса можно раскрыть следующим образом:

- Кредиты и займы,

в том числе:

- Пролонгированные кредиты и займы;
- Просроченные кредиты и займы.

Помимо рекомендуемых форм отчетности, компании могут представить дополнительную информацию, отражающую, например:

- динамику важнейших экономических и финансовых показателей лизинговой деятельности организации за ряд лет, выходящих за пределы отчетного и предыдущего года;
- планируемое развитие организации;
- предполагаемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения;
- политику в отношении заемных средств, управления рисками;
- деятельность организации в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; природоохранные мероприятия и прочую информацию.

Как правило, различные дополнительные сведения о деятельности организации включаются в отчетность, когда исполнительный орган считает, что доведение такой информации до заинтересованных пользователей принесет пользу и поможет принять им соответствующие экономические решения. Следовательно, внешним пользователям, получающим отчетность организации, планирующей привлечение инвестиций, в том числе путем размещения ценных бумаг на фондовых рынках, следует особое внимание обратить на содержание пояснительной записки к бухгалтерскому балансу. Ведь именно в этом документе, в силу его малой формализации, могут быть указаны различные таблицы и графики, полезные для оценки подробной динамики отдельных показателей основных форм отчетности.

В том случае, если для анализа используется бухгалтерская отчетность за ряд лет, необходимо учитывать, что практически каждый год вносятся изменения в порядок формирования отдельных форм отчетности. Наиболее часто изменениям подвергаются основные формы отчетности (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках).

Большинство лизинговых компаний активно использует заемные средства. Для привлечения более дешевых кредитов в будущем и выхода на международные рынки необходимо переходить на Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО).

Вопросы отражения операций лизинга в международной отчетности рассматриваются в стандарте МСФО 17 «Аренда». В стандарте приводятся два вида аренды – операционная (просто аренда) и финансовая (лизинг). Различие заключается в том, какая сторона преимущественно принимает риски и вознаграждения по арендуемому активу. Если риски и вознаграждения, связанные с владением активом, лежат на арендаторе, то это финансовая аренда (лизинг), если на арендодателе – операционная. При этом под рисками понимается возможность потерь от изменения физического состояния актива, его простоев, морального устаревания, колебаний уровня прибыли, несанкционированного использования и прочих потерь, вызванных внешними и внутренними факторами. Вознаграждения могут быть представлены ожиданием прибыльной операции в течение срока экономической службы актива и прибыли от повышения стоимости или реализации остаточной стоимости.

В стандарте приведены ситуации, которые, как правило, ведут к необходимости рассматривать аренду в качестве финансовой:

- к концу срока аренды право владения активом переходит к арендатору;
- арендатор имеет возможность купить актив по цене, которая значительно ниже справедливой стоимости на дату реализации этой возможности, а в начале срока аренды существует объективная определенность того, что эта возможность будет реализована;
- срок аренды составляет большую часть срока экономической службы актива, несмотря на то, что право собственности не передается;
- в начале срока аренды дисконтированная стоимость минимальных арендных платежей составляет, по крайней мере, практически всю справедливую стоимость арендуемого актива;
- арендованные активы носят специальный характер, так что только арендатор может пользоваться ими без существенных модификаций.

Таким образом, в первую очередь надо определить вид аренды. Если аренда операционная, то корректировок никаких в отчетности делать не надо (вряд ли объект аренды в таком случае будет на балансе арендатора), разве что не забыть провести тест актива на обесценение. В отчетности необходимо раскрыть сведения, касающиеся договоров аренды и объектов аренды у арендатора и у арендодателя.

В стандарте также описывается такой вариант, как продажа с обратной арендой. Операция продажи с обратной арендой подразумевает продажу актива продавцом и сдачу того же актива в аренду продавцу.

Если операция продажи с обратной арендой приводит к операционной аренде и очевидно, что операция осуществлена по справедливой стоимости, любая прибыль или убыток от продажи должны признаваться немедленно. Данное обстоятельство означает, что корректировок к российской отчетности не требуется.

Если операция продажи с обратной арендой приводит к финансовой аренде, любое превышение выручки от продаж над балансовой стоимостью не должно отражаться немедленно в качестве дохода в финансовой отчетности продавца-арендатора. Вместо этого оно должно переноситься и амортизироваться на протяжении срока аренды.

Если говорить о переходе на МСФО, то главными проблемами на текущий момент являются:

- отсутствие официального русского перевода текстов МСФО;
- недостаточное количество подготовленных специалистов.

Представители Минфина России неоднократно заявляли о том, что русский перевод МСФО готов, но необходимо его согласование с СМСФО. Видимо, процесс согласования затянулся.

Вторая проблема должна решаться в процессе реализации Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобренной Приказом Министра финансов Российской Федерации от 1 июля 2004 г. № 180, так как повышение квалификации специалистов является одним из основных направлений развития бухгалтерского учета в РФ, заявленных в Концепции.

Для организаций, применяющих МСФО, основная проблема состоит в необходимости ведения параллельного учета, как правило, бухгалтерского по РСБУ, налогового и учета по МСФО. При этом возрастают затраты на подготовку отчетности.

Некоторые компании частично облегчают себе жизнь тем, что ведут учет по РСБУ, а бухгалтерскую отчетность затем трансформируют в финансовую отчетность по МСФО. Данное решение нельзя назвать полноценным, так как при этом страдает качество информации, представленной в отчетности.

Таким образом, рекомендуется лизинговым компаниям включить в бухгалтерскую (финансовую) отчетность дополнительные показатели для повышения ее информативности, что поможет заинтересованным пользователям получать более полную информацию об имуществе и обязательствах организации. При переходе на МСФО у лизинговых компаний возникнет проблема с отражением лизинговых операций, так как в российской и международной практике сложился разный концептуальный подход к отражению активов.

Однако переход на МСФО дает таким компаниям ряд преимуществ:

- возможность получать банковские кредиты на более выгодных условиях;
- выход на западный рынок и возможность привлечения иностранного капитала;
- наличие более прозрачной и структурированной информации для принятия управленческих решений;
- повышение степени известности компании в среде конкурентов, покупателей и на финансовых рынках, улучшение корпоративного имиджа.

L. A. Paramonova, P. M. Dyuzheva*

**Paramonova Larisa Anatolevna, Ph.D in Economics, associate professor of Accounting, Analysis and Audit department, Togliatti State University of Service.*

Dyuzheva Polina Mikhailovna, post graduated student of Togliatti State University of Service.

DISCLOSURE OF FINANCIAL INFORMATION IN ACCOUNTING POLICIES AND ACCOUNTING REPORTING OF A LEASING COMPANY

Key words: accounting policies of leasing company, accounting reporting, International Financial Reporting Standards (IFRS).

The article is devoted to specific nature of transition the leasing companies to International Financial Reporting Standards (IFRS). Here are some recommendations about changes in the accounting reporting system are offered with the purpose of making it more effective. It can help some one who is interested in the information about property and duties of leasing company more propelly.

© Л. А. Парамонова, П. М. Дюжева, 2007

Л. А. Парамонова*

**Парамонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Тольяттинского государственного университета сервиса.*

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРИ РАСЧЕТАХ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ

Ключевые слова: факторинг, правовое обеспечение и участники факторинговой операции, методика бухгалтерского учета факторинговых операций.

Факторинг является эффективным рыночным инструментом и одной из современных форм расчетов. В предлагаемой статье обосновывается необходимость осуществления факторинговых операций, их разновидности и методика отражения в бухгалтерском учете операций, осуществляемых субъектами факторингового обслуживания.

В современных условиях хозяйствования, отличающихся усилением инфляционных процессов и неустойчивостью экономики, традиционное кредитование не всегда может удовлетворять предпринимательские интересы покупателей и продавцов.

Единственным и эффективным выходом из этого критического состояния явилось возникновением между покупателем и продавцом третьего участника – фактора (посредника), который за определенные комиссионные проценты приобретает (покупает) денежные обязательства по поставкам в обмен на немедленную выплату денег. Эта операция, в некотором смысле альтернативная традиционному кредитованию, получила название факторинга.

В современных условиях функционируют две разновидности факторинга. Одна берет свое начало от выделения специализированных факторинговых компаний, которые развивали универсальную систему торгово-посреднического обслуживания клиентов. Другая выросла из активного проникновения в отношения поставщиков и покупателей коммерческих банков, которые дополняют функции торговых посредников развитой системы кредитования оборотного капитала.

Факторинг – это приобретение права на взыскание долгов, на перепродажу товаров и услуг с последующим получением платежей по

ним. Факторинговые операции являются разновидностью посреднической деятельности, при которой фактор-фирма за определенное вознаграждение получает от продавца право инкассировать дебиторскую задолженность. Фактор-фирма при этом кредитует оборотный капитал продавца и принимает на себя его кредитные и предпринимательские риски, связанные с риском неплатежей со стороны покупателя.

В ГК РФ включена норма о финансировании под уступку денежного требования, которую принято называть факторингом. В ст. 824 ГК РФ эта финансовая операция определена следующим образом: «По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование».

Обязательными признаками факторинговой операции являются: с одной стороны (со стороны клиента), уступка денежного требования, с другой (со стороны финансового агента) – финансирование клиента, то есть предварительная оплата платежных документов клиента на возвратной основе.

Договор факторинга является правовой основой взаимоотношений его участников и определяет обязательства и ответственность сторон: финансового агента (фактор-банка) и клиента (поставщика).

Продавец (клиент) должен гарантировать финансовому агенту, что денежное требование, являющееся предметом уступки, действительно. Для этого он обязан представить счета-фактуры, накладные и другие документы, доказывающие, что товары, продукция или услуги проданы покупателю. Вместе с тем клиент должен сообщить финансовому агенту любую имеющуюся у него информацию о своих покупателях, а также сведения, которые могут упростить получение долгов. Кроме того, продавец обязан письменно проинформировать покупателя об уступке денежного требования финансовому агенту, сделав на счетах так называемую уступочную надпись.

Если договор факторинга заключен без регресса, то продавец при передаче документов на дебитора финансовому агенту сразу списывает дебиторскую задолженность покупателя. Делается следующая запись:

Дт сч. 91/2 «Прочие расходы»

Кт сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Если договор факторинга заключен с регрессом, то продавец учитывает у себя на балансе дебиторскую задолженность до тех пор, пока

покупатель не перечислит деньги финансовому агенту. Сумма, которую последний перечислит продавцу (клиенту), считается краткосрочным кредитом и учитывается по кредиту счета **66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам»**. Списывать дебиторскую задолженность покупатель сможет после извещения финансового агента о том, что он получил от покупателя платеж в погашение дебиторской задолженности.

При факторинге с регрессом рискует продавец (клиент): он возвращает финансовому агенту деньги, если покупатель не выполнит своих обязательств. При факторинге без регресса взыскание задолженности с покупателя – проблема финансового агента.

В договоре факторинга должен быть указан размер комиссионного вознаграждения финансового агента. Согласно Приказу Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33Н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» затраты по оплате услуг банка, в том числе по осуществлению факторинговых операций, включаются в состав операционных расходов и должны быть учтены на счете **91/2 «Прочие расходы»**.

Должник в обязательном порядке уведомляется об изменении кредиторов и обязан отразить это в своем аналитическом учете. Обычно в таких случаях задолженность переносят со счета **60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»** на счет **76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»**.

В отражении факторинговых операций можно рекомендовать использовать следующую методику учета:

Дт сч. 51 «Расчетные счета»

Кт сч. 66 «Краткосрочные кредиты и займы» – на расчетный счет перечислены денежные средства от финансового агента.

Дт сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кт сч. 91.1 «Прочие доходы» – признан доход от уступки финансовому агенту денежного требования по договору факторинга.

Дт сч. 91.2 «Прочие расходы»

Кт сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – списано уступленное финансовому агенту денежное требование по договору факторинга.

Дт сч. 91.2 «Прочие расходы»

Кт сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» – начислен НДС от операции по договору факторинга.

Дт сч. 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов»

Кт сч. 99 «Прибыли и убытки» – отражен финансовый результат от передачи дебиторской задолженности по договору факторинга.

Дт сч. 66 «Краткосрочные кредиты и займы»

Кт сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – произведен зачет дебиторской задолженности по договору факторинга.

Все большую популярность приобретают операции финансирования под уступку денежного требования с использованием векселей.

При использовании векселей в хозяйственных операциях следует учитывать двойную природу векселя: во-первых, это ценная бумага и, следовательно, самостоятельный объект гражданских прав (его можно продать, передать в залог, внести в уставный капитал); во-вторых, это документ, удостоверяющий имущественное право требования платежа. Поэтому при передаче векселя третьему лицу передаются как сам вексель, так и права по нему.

Договор определяет уступаемое денежное требование (вексель), его номинальную стоимость, срок погашения и порядок финансирования клиента под уступку оговоренного денежного требования. Отражение в учете операций, связанных с выдачей и получением коммерческих векселей, проведения поставщиком факторинговых операций с использованием этих векселей в фактор-банке или фактор-фирме во многом зависит от условий договора факторинга.

При заключении с фактор-банком (фактор-компанией) договора о факторинге и передаче векселя фактор-банку (фактор-компания) по поручительному индоссаменту в учете поставщика выполняются следующие записи:

Дт сч. 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»

Кт сч. 90/1 «Продажи» – предъявлена счет-фактура покупателю по договору купли-продажи товара.

Дт сч. 51 «Расчетный счет»

Кт сч. 66 «Краткосрочные кредиты и займы» – получены денежные средства от финансового агента по договору факторинга.

Дт сч. 009 – выдан собственный вексель финансовому агенту в обеспечение договора факторинга.

Дт сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»

Кт сч. 91/1 «Прочие доходы» – отражается уступка финансовому агенту денежного требования по договору факторинга.

Дт сч. 91/2 «Прочие доходы»

Кт сч. 62 «Расчеты с разными покупателями и заказчиками» – списывается дебиторская задолженность по договору купли-продажи, уступленная по договору факторинга.

Дт сч. 91.2 «Прочие расходы»

Кт сч. 68 «Расчеты по налогам и сборам» – начислен НДС от операции по договору факторинга.

Дт сч. 91.9 «Сальдо прочих доходов и расходов»

Кт сч. 99 «Прибыли и убытки» – отражен финансовый результат от передачи дебиторской задолженности по договору факторинга.

Дт сч. 91/2 «Прочие расходы»

Кт сч. 66 «Краткосрочные кредиты и займы» – начислены % за пользование кредитом фактор-фирмы.

Дт сч. 66 «Краткосрочные кредиты и займы»

Кт сч. 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – произведен зачет задолженности по договору факторинга между фактор-фирмой и продавцом дебиторской задолженности.

Кт сч. 009 – погашен собственный вексель по окончании факторинговых операций.

Схема учета у покупателя операций факторинга, проводимых через фактор-фирму, аналогична схеме учета для случая проведения этих операций через фактор-банк с тем лишь различием, что везде вместо лицевого счета «Расчеты по факторингу с фактор-банком» будет использоваться лицевой счет «Расчеты по факторингу с фактор-фирмой».

Таким образом, факторинговое обслуживание является наиболее эффективным для предприятий торговли, малых и средних оптовых предприятий, а также предприятий, вновь выходящих на рынок, которые не всегда располагают необходимой информацией о платежеспособности своих покупателей и к тому же имеют ограниченный доступ к кредитам.

Факторинг позволяет поставщику: заблаговременно реализовать долговые требования; увеличить объем продаж; освободиться от риска неплатежа; предотвратить образование сомнительных долгов; оптимизировать структуру баланса; сэкономить на бухгалтерских, административных и других расходах.

Все это способствует ускорению оборота капитала, снижению издержек обращения, расширению производства, увеличению прибылей и снижению риска неплатежей.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. ПБУ 10/99 «Расходы организации»: приказ МФ РФ от 06.05.99 г. № 33н.
2. Павлова, Л. Н. Финансовый менеджмент. – М: Юнити-Дана, 2003 г.
4. Киселев, А. А. Сделки уступки (переуступки) прав требования: НДС и налог на прибыль // Финансовая газета. – 2003. – № 22.

5. Лытнева, Н. А. Расчетные операции / Н. А. Лытнева, Е. А. Каштымова // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 1.

6. Харитонов, С. А. Договоры и задолженности // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 4.

L. A. Paramonova*

**Paramonova Larisa Anatolievna, PhD in Economics, associate professor of Accounting, Analysis and Audit Department, Togliatti State University of Service.*

PECULIARITIES OF FACTORING ASSESSMENT IN SETTLE WITH CUSTOMERS

Key words: factoring, enforceability, participants of factoring transaction, accounting methods of factoring.

Factoring is an effective market tool and one of the modern payment forms. In this article the author substantiates the necessity of factoring realization, their varieties and procedure of factoring transactions in the accounting.

© Л. А. Парамонова, 2007

УДК 332.1

О. Е. Поселянов*

**Поселянов Олег Евгеньевич, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, экономическое развитие регионов, региональная сфера услуг, моделирование экономического развития регионов.

В данной статье предлагаются дефиниции понятий «экономический рост», «экономическое развитие», «региональное экономическое развитие сферы услуг», а также более глубоко рассматриваются теоретические и практические аспекты проблемы моделирования экономического развития регионов.

Принимая во внимание различия потенциальных возможностей как поставщиков, так и потребителей услуг по регионам РФ, не позволяю-

щие обеспечивать уровень развития сферообразующих отраслей, адекватный концепции перехода РФ к устойчивому развитию, в качестве основных стратегических целей экономического развития региональной сферы услуг целесообразно принять максимальное удовлетворение потребности во всех видах услуг, повышение эффективности функционирования отраслей сферы услуг, повышение уровня жизни и снижение социальной напряженности в обществе. Достижение данных целей невозможно без позитивного изменения показателей состояния региональной сферы услуги, то есть их роста.

Следует отметить, что в экономической литературе [1, 2, 3] сложилось неоднозначное отношение к внутреннему содержанию понятий «экономический рост» и «экономическое развитие». Так, Й. Шумпетер под «развитием» понимает такие изменения хозяйственного кругооборота, которые экономика сама порождает, т. е. только случайные изменения «предоставленного самому себе», а не приводимого в движение импульсами извне народного хозяйства.

В наиболее общем понимании [2, с. 1097] «развитие – необратимое, направленное, закономерное изменение материи и сознания, их универсальное свойство; в результате развития возникает новое качественное свойство объекта – его состава или структуры. Различают две формы развития, между которыми существует диалектическая связь: эволюционную, связанную с постепенными количественными изменениями объекта, и революционную, характеризующую качественные изменения в структуре объекта» или же «развитие – процесс перехода из одного состояния в другое, более совершенное, переход от старого качественного состояния к новому качественному состоянию, от простого к сложному, от низшего к высшему» [1, с. 592], а «рост – увеличение организма в процессе развития; увеличение в числе, размерах; совершенствование в процессе развития» [1, с. 631]; «Рост в процессе развития тесно связан с качественными изменениями ... характеризуется ритмичностью» [2, с. 1141]. Учитывая вышеизложенное и придерживаясь мнения Л. Столерю о том, что задачей в области экономического роста является осуществление наиболее высокими темпами достигнутого регулярного развития [3, с. 302], считаем необходимым трактовать региональное экономическое развитие сферы услуг как процесс функционирования региональных социально-экономических подсистем, движущихся в ограниченном социально-экономическом пространстве и времени, прогнозирующих свою деятельность с целью увеличения динамических показателей состояния сферообразующих от-

раслей, не разрушающих расширенное воспроизводство социального, хозяйственного и экологического потенциалов региона.

С другой стороны, развитие сферы услуг региона можно интерпретировать как процесс, оптимальный с точки зрения некоторых поставленных целей и осуществляемый в условиях заданной совокупности ограничений (наличия креативных и информационных ресурсов, свободных производственных мощностей, инвестиций). В реально существующих условиях, при заданных долгосрочных стратегических целях развития сферы услуг, в качестве промежуточной цели может быть принята максимизация уровня использования экономического потенциала поставщиков услуг, при повышении эффективности управления. При этом следует отметить, что критерий максимизации не абсолютизируется, а рассматривается в качестве одной из промежуточных форм критерия, соответствующей конкретному этапу целеполагания в региональной сфере услуг. Иерархичность процедуры целеполагания предполагает, на наш взгляд, и соответствующую иерархию модификаций критерия оценки развития сферы услуг, одна из которых в данном случае и используется.

В основу подхода к решению проблемы развития региональной сферы услуг положены методы:

1. Метод потенциалов развития.
2. Метод регионального экономического развития.
3. Метод формализованного описания модели развития сферы услуг.

Обоснование региональных моделей развития сферы услуг, разработка основных параметров на перспективу, согласование отраслевых, внутрирегиональных и межрегиональных народнохозяйственных аспектов целесообразно осуществлять с использованием методов математического моделирования.

Формирование моделей развития сферы услуг является чрезвычайно сложным процессом, состоящим из различных этапов, охватывающим множество аспектов, описываемым множеством параметров и переменных, которые должны тщательно согласовываться. Сложность процесса моделирования определяется сложностью моделируемой системы. Неоднородность самой проблемы, наличие множества переменных обуславливают необходимость иметь в распоряжении разработчиков не одну модель, а их комплекс, описывающий в совокупности все элементы и взаимосвязи, которые определяют развитие региональной сферы услуг.

К основным преимуществам перехода к модельной технологии развития региональной сферы услуг можно отнести следующие:

1. Возможность формализации экономических задач, стоящих перед региональной сферой услуг и применения экономико-математических

методов, что повышает точность, сокращает сроки и трудоемкость принятия эффективных решений в области управления региональной сферой услуг. В результате, создается возможность реализации принципа многовариантности управленческих решений при наличии одной и той же проблемы, что существенно повышает их научную обоснованность и дает возможность интенсифицировать расчеты, выполняемые по каждому альтернативному варианту.

2. Возможность использования методов экономико-математического моделирования, которые позволяют расширить и углубить область конкретного количественного анализа в принятии решений на региональном уровне. С помощью этих методов изучается и описывается взаимодействие многих факторов, оказывающих влияние на развитие экономических объектов, выделяются существенные факторы.

3. Возможность разработки и применения экономико-математических моделей на региональном уровне, что оказывает существенное влияние на совершенствование экономической информации. При переходе к модельной технологии выработки решений формулируется система четких требований к информационному обеспечению, происходит процесс ее упорядочения, разрабатываются строгие алгоритмы формирования, преобразования и корректировки.

Придерживаясь мнения В. А. Медведева, с одной стороны, что одна лишь «...экономическая теория не дает достаточно полного и адекватного отражения качественных изменений в экономике, обоснования подходов, путей и методов решения задач перевода народного хозяйства на рельсы развития» [4, с. 235], с другой стороны, С. С. Шаталина: «Математические методы – это не средство математической интерпретации экономических законов, а мощный инструмент их выявления и теоретического формулирования...», считаем, что использование в модели экономического развития сферы услуг региона математических методов позволит наиболее эффективно изучать взаимосвязи и способы субординации компонентов региональной сферы услуг на различных уровнях абстракции с последующим испытанием и определением конкретного набора действий развития сферы услуг региона, разработанных с учетом как отечественного, так и зарубежного опыта.

Проблемы моделирования экономического развития регионов рассматриваются в работах отечественных и зарубежных авторов, таких как А. Аганбегян, С. Зияндуллаев, Р. Раяцкас и многих других. В этих работах отражен отечественный и зарубежный опыт разработки и использования моделей регионального развития экономики.

Анализ различных подходов к математическому описанию той или иной теории регионального развития дает возможность классифицировать наиболее известные модели экономического развития регионов на несколько групп:

- модели экономического роста;
- модели экономической базы;
- модели «затраты – выпуск» в комплексе с моделями экономической базы (модель межотраслевых потоков);
- эконометрические модели;
- комплексные модели с использованием элементов межотраслевых, эконометрических, оптимизационных методов.

Однако изучение всех типов моделей регионального развития позволяет сделать вывод о том, что в них не учтены специфические особенности функционирования региональной сферы услуг на современном этапе, их формирование связано с упрощающими допущениями, вызванными ограниченностью информационного материала и препятствующими применению этих моделей в их чистой теоретической форме.

Дальнейшее совершенствование моделей развития региональной сферы услуг должно учитывать положительный опыт в области построения моделей, выбора их структуры и использования методических приемов. Целесообразно использовать модели, синтезирующие достоинства эконометрического и оптимизационного моделирования. Эконометрическое моделирование позволяет выявить комплекс основных зависимостей между экономическими показателями функционирования сферы услуг. Кроме того, в теоретическом смысле эконометрические модели являются более гибкими, по сравнению с другими видами моделей, и пригодны для эмпирических испытаний новых теорий развития сферы услуг. Применение же оптимизационных методов обусловлено целенаправленным характером функционирования и развития региональных экономических систем.

Сформированная таким образом эконометрическая модель позволит оценить как внутренние структурно-динамические процессы в сфере услуг, так и влияние внешних управленческих воздействий регионального уровня на достижение поставленной цели.

Список литературы

1. Пиюта В. Сравнительный и многомерный анализ в экономическом моделировании / В. Пиюта; пер. с польского В. В. Иванова. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
2. Смирнов С. Оценка социально-экономической ситуации регионах для принятия хозяйственных и управленческих решений / С. Смирнов // Общество и экономика. – 1998. – № 4–5. – С. 27–41.

3. Статистическое моделирование и прогнозирование технико-экономических показателей предприятий / под ред. М. Л. Лукацкой и Б. Б. Разина. – Новосибирск, 1974.

4. Новиков В. Ф., Территориальное управление: проблемы и пути перестройки / В. Ф. Новиков, А. Ю. Манюшис. – М. : Экономика, 1989. – 287 с.

О. Е. Поселянов*

**Poselyanov Oleg Evgenievich, postgraduate student, Togliatti State University of Service.*

THE PROBLEMS OF REGIONAL SERVICE INDUSTRY DEVELOPMENT

Key words: economic growth, economic development, regional economic development, regional service industry, regional economic development modeling.

The definitions of such notions as «economic growth», «economic development» and «regional economic development of service industry» are given in this article. Theoretical and practical aspects of regional economic development modeling are also discussed there.

© О. Е. Поселянов, 2007

УДК 65

А. А. Руденко*

**Руденко Александр Алексеевич, к.т.н., доцент кафедры налогообложения и экономики Самарской гуманитарной академии (филиал в г. Тольятти).*

АЛГОРИТМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: алгоритм стратегического управления материальными ресурсами предприятия, экспертиза стратегических планов в системе управления материальными ресурсами предприятия, перечень факторов прямого и косвенного действия, менеджмент материальных ресурсов предприятия.

В данной статье предлагается алгоритм стратегического управления материальными ресурсами предприятия, а также оцениваются изменения в сложности, подвижности и неопределенности внешней среды, влияющей на использование материальных ресурсов и выбор ва-

рианта материалообеспечения предприятия при отслеживании действия факторов прямого и косвенного воздействия в системе менеджмента материальных ресурсов предприятия.

Для эффективного функционирования системы стратегического управления материальными ресурсами (МР) необходима разработка соответствующего организационного обеспечения. Построение деятельности предприятия в системе стратегического управления материальными ресурсами (СУМР) обуславливает определенное дополнение состава и содержания этапов стратегического управления на промышленном предприятии.

Анализ, прогнозирование и мониторинг внешнего окружения представляются в виде базиса, на котором строится модель формирования стратегии управления МР, включающая в себя группу взаимосвязанных этапов. Исходя из концепции о необходимости обеспечения соответствия материальных ресурсов корпоративным стратегии и планам, процессы стратегического управления предприятием и системы СУМР следует реализовывать в неразрывной взаимосвязи, как и показано на рис. 1.

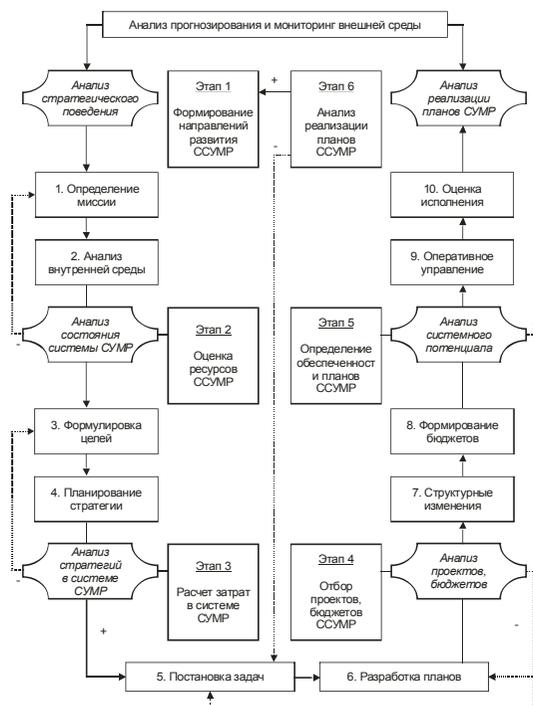


Рис. 1. Блок-схема алгоритма стратегического управления МР

Блок-схема методики экспертизы стратегических планов в системе СУМР представлена на рис. 2.

1-й этап. Уточнение оценочных показателей проектов (планов):

2-й этап. Проверка оценочных показателей проектов (планов):

1. Затраты на реализацию стратегического плана: $Z_{n(И)} = I_n + K - Л$;
2. Чистый дисконтированный доход (ЧДД): $ЧДД = Э_{ИНТ} = \sum_0^1 (P_t - Z_t) \cdot \frac{1}{(1 + E_d)^t}$;
3. Индекс доходности (ИД): $ИД = \sum_0^1 \frac{(P_t - Z_t)}{K_t} \cdot \frac{1}{(1 + E_d)^t}$;
4. Внутренняя норма доходности (ВНД): $ВНД = E_d = \sum_0^1 \frac{(P_t - Z_t)}{(1 + E_d)^t} = \sum_0^1 \frac{K_t}{(1 + E_d)^t}$;
5. Срок окупаемости стратегического плана ($T_{ок}$): $T_{ок} = K_t / Э_t$;
6. Стоимостная оценка результатов за период (P_t): $P_t = P_0 - P_C$;
7. Общий экономический эффект ($Э$): $Э_t = P_t - Z_t$;
8. Коэффициент оборачиваемости МПЗ ($K_{об}$): $K_{об} = \frac{C_n}{M_c}$

3-й этап. Анализ оценочных показателей и выбор плана

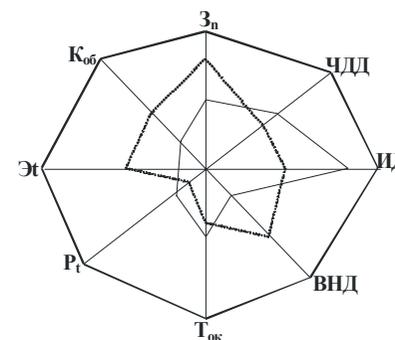


Рис. 2. Блок-схема методики экспертизы стратегических планов в системе СУМР

Сформулированы методологические основы организации стратегического управления в системе СУМР в виде алгоритма стратегического управления материалообеспечением, планирования стратегий материалообеспечения и методики экспертизы стратегических планов в системе СУМР.

В качестве основы для описания элементов подсистем менеджмента материальных ресурсов может быть использована системная модель внутренних переменных, предложенная М. Месконом, М. Альбертом и Ф. Хедоури.

Оценивая окружение предприятия, влияющее на использование МР, следует разделить все факторы на две группы прямого и косвенного воздействия.

В самом общем виде к факторам прямого действия можно отнести: состояние рынков материальных ресурсов, деятельность конкурентов предприятия на рынках материальных ресурсов, изменение объема и структуры спроса на продукцию предприятия, принятые законы и нормативные акты, регулирующие куплю-продажу и использование материальных ресурсов в экономике, адаптированные к условиям предприятия новые материалосберегающие научно-технические разработки.

Перечень факторов косвенного действия достаточно широк и открыт. К ним можно отнести: состояние национальной и мировой экономики, достижения НТП, законы и нормативные документы, регулирующие хозяйственную деятельность предприятия, а также политические события, социальную обстановку и т. д.

Отслеживая действие факторов прямого и косвенного воздействия, оцениваются изменения в сложности, подвижности и неопределенности внешней среды, влияющей на использование материальных ресурсов и выбор варианта материалообеспечения предприятия.

Список литературы

1. Алексеева М. А. Планирование деятельности фирмы / М. А. Алексеева. – М. : Финансы и статистика, 2003.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф: пер. с англ. – СПб. : Питер, 1999.
3. Баззел Р. Д. Информация и риск в менеджменте / Р. Д. Баззел. – М. : Финстатинформ, 1994.

A. A. Rudenko*

**Rudenko Aleksander Alekseevich, PhD in Technics, associate professor, Department of Taxation and Economics, Samara Academy of the Humanities (Togliatti's branch).*

THE ALGORITHM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE'S ECONOMICAL RESOURCES

Key words: The algorithm of strategic management of the enterprise's economical resources, algorithm of strategically running the enterprise's economical resources, the expertise of the strategy plans in the managing system of the economical resources, the list of direct and indirect facts, the management of material resources of the enterprise.

In this article one can find the information about the strategy of the managing the enterprise's economical resources. Value the difficulties, flexibility and indetermination of the inter-substance, which influences the usage of material resources and choosing the way to use it in the situation of direct and indirect influence in the system of the running the enterprise's economical resources.

© А. А. Руденко, 2007

УДК 65

A. A. Rudenko*

**Руденко Александр Алексеевич, к.т.н., доцент кафедры налогообложения и экономики Самарской гуманитарной академии (филиал в г. Тольятти).*

ИДЕНТИФИКАЦИЯ МЕСТА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Ключевые слова: стратегическое управление материальными ресурсами, место и роль стратегического управления материальными ресурсами в системе управления предприятием, управляющая система промышленного предприятия.

В содержании данной статьи рассматривается деятельность системы стратегического менеджмента материальных ресурсов как

строющаяся на тесном взаимодействии с основными подсистемами управления предприятием, и это дает выраженный синергический эффект. В основе объекта управления материальными ресурсами предприятия лежит единый процесс производительного использования материальных ресурсов с целью выпуска товаров или оказания услуг, удовлетворяющих ту или иную общественную потребность.

Сложившаяся на промышленных предприятиях России практика свидетельствует, что теоретический подход к снабжению и производству как к самостоятельным сферам деятельности нашел свое отражение в обособленности управления материально-техническим обеспечением от управления производством, что приводит к отсутствию на промышленном предприятии целостной системы управления материальными ресурсами (МР).

Не отрицая специфики управления снабжением и рационализацией производственного использования материальных ресурсов, следует учитывать, что в основе объекта управления тем и другим лежит единый процесс производительного использования материальных ресурсов с целью выпуска товаров или оказания услуг, удовлетворяющих ту или иную общественную потребность.

В качестве основы для описания элементов подсистем менеджмента материальных ресурсов может быть использована системная модель внутренних переменных, предложенная М. Месконом, М. Альбертом и Ф. Хедоури для исследования внутренней среды предприятия. Построенная на ее основе применительно к стратегическому менеджменту материальных ресурсов модель включает такие элементы, как цели, задачи, структуру, технологии, персонал, и показывает их взаимосвязь (рис. 1).

С позиций системного подхода конкретное наполнение элементов системы менеджмента материальных ресурсов определяется как внутренней, так и внешней средой предприятия.

В системном анализе промышленное предприятие следует представлять как открытую систему, которую можно рассматривать как единство управляющей и управляемой подсистем. Первая соответствует менеджменту предприятия, а вторая – объекту управления.

Стратегический менеджмент материальных ресурсов является составной частью внутренней среды промышленного предприятия, а именно, его управляющей подсистемы. Отсюда возникает проблема взаимодействия стратегического менеджмента материальных ресурсов на стратегическом и оперативном уровнях с другими составляющими управляющей подсистемы предприятия. Последняя, по отношению к составляющим ее частям, выступает в качестве открытой системы, что

позволяет в таком контексте рассматривать ее как управляющую систему, а части – как подсистемы.

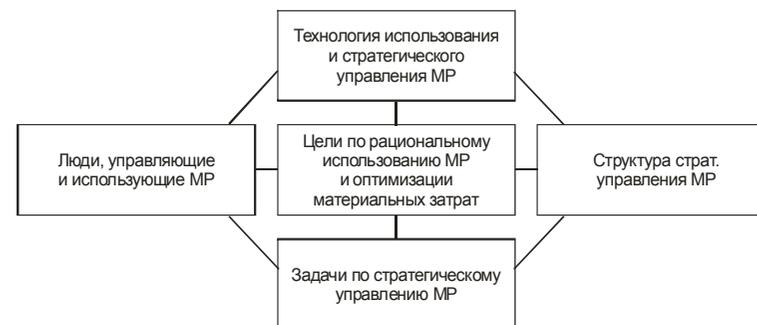


Рис. 1. Модель взаимозависимых элементов системы стратегического менеджмента МР и управляемой подсистемы промышленного предприятия

Тогда, в соответствии с основными направлениями деятельности промышленного предприятия, его управляющая система складывается из следующих подсистем: производственной, финансовой и маркетинговой (рис. 2).

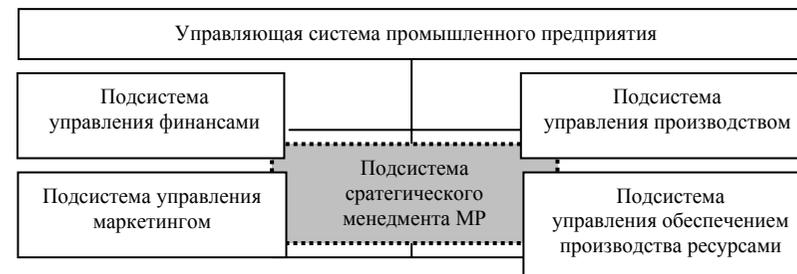


Рис. 2. Место стратегического менеджмента МР в системе управления предприятием

Для материало- и энергоемких производств преобладающим направлением деятельности подсистемы управления обеспечением является управление материалообеспечением, а важным направлением дея-

тельности подсистемы управления переработкой – организация рационального использования материальных ресурсов в производстве.

В зависимости от материалоемкости производства и его особенностей система менеджмента материальных ресурсов будет занимать от доминирующего до вспомогательного положения в подсистеме управления обеспечением производства. В подсистеме управления переработкой в зависимости от технологических особенностей производства выделяется или структурное подразделение, или ответственный руководитель, организующий и контролирующий процесс обеспечения производства материалами.

Между подразделениями, составляющими структуру менеджмента материальных ресурсов и относящимися к разным подсистемам управления, следует развивать тесные горизонтальные связи между персоналом с целью выработки единых целей, задач, оптимизации технологии стратегического управления и использования материальных ресурсов, тем самым обеспечивая единство функционирования всех элементов системы.

Системный подход к стратегическому менеджменту материальных ресурсов обуславливает координацию деятельности системы менеджмента материальных ресурсов с другими составляющими подсистемы стратегического управления производством, а также с подсистемами управления маркетингом и финансами.

В рамках подсистемы управления производством, с учетом его особенностей определяются основные параметры материалопотока от поставщиков до предприятия и внутри последнего.

Таким образом, деятельность системы стратегического менеджмента материальных ресурсов строится на тесном взаимодействии с основными подсистемами управления предприятием, что дает выраженный синергический эффект.

Если рассматривать характер взаимодействия предприятия с внешней средой, то последняя определяет, что предприятию производить и из чего, ограничивая круг материальных ресурсов, которые предприятие потенциально может привлечь для своей деятельности.

Система стратегического менеджмента материальных ресурсов считается жизнеспособной, если адекватно реагирует на происходящие на рынках материальных ресурсов изменения в требованиях к материалам, из которых изготавливается продукция, со стороны ее потребителей, в политике использования материальных ресурсов конкурентами и других внешних факторов.

A. A. Rudenko*

**Rudenko Aleksander Alekseevich, PhD in Technics, associate professor, Department of Taxation and Economics, Samara Academy of the Humanities (Togliatti's branch).*

IDENTIFYING THE PLACE OF THE STRATEGIC MANAGING OF THE MATERIAL RESOURCES IN THE SYSTEM OF SUPERINTENDENCE OF ENTERPRISE

Key words: strategic managing of the material resources, the place and the role of the strategic managing of the material resources in the system of superintendence of enterprise, the administrative system of industrial enterprise.

The main aspect of the article is to point out the function of the system of the strategic managing of the material resources as the closely correlated subsystems of the enterprise superintendence that gives certain synergetic effect. On the basic point of the managing of the material resources of the enterprise the unique process of the usage the material resources with the purpose of producing goods or services locates, fulfilled any social demand.

© А. А. Руденко, 2007

УДК 65.002.56

A. A. Руденко*

**Руденко Александр Алексеевич, к.т.н., доцент кафедры налогообложения и экономики Самарской гуманитарной академии (филиал в г. Тольятти).*

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ОПЕРАТИВНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ МАТЕРИАЛОБЕСПЕЧЕНИЯ

Ключевые слова: система стратегического управления материальными ресурсами (МР), стратегический план материалообеспечения, разработка управленческих решений, условия неблагоприятных ситуаций (НС).

В данной статье рассматривается система стратегического управления материальными ресурсами (МР), которая должна функционировать как расширенная информационная система, построенная на основе активного использования существующих средств массовой информации, вычислительной техники и системы передачи данных, от-

крытая для внешней среды и активно взаимодействующая с группами и организациями внутри и вне системы стратегического управления МР. Разработка управленческих решений в условиях возникновения неблагоприятных ситуаций (НС) осуществляется в несколько этапов.

В основе разработки управленческого решения лежит информация о состоянии объекта управления, поэтому решения – это результат анализа (аудита) условий внешней или внутренней среды окружения системы стратегического управления материальными ресурсами (СУМР), т. е. результат обработки собранной, проанализированной и переработанной информации (рис. 1).

При управлении в условиях возникновения неблагоприятных ситуаций (НС) не существует затрат труда и капитала, не связанных с использованием информации. Информация, информационный фонд в условиях угрозы развития становятся основным ресурсом эффективного принятия решений, направленных на ликвидацию НС.

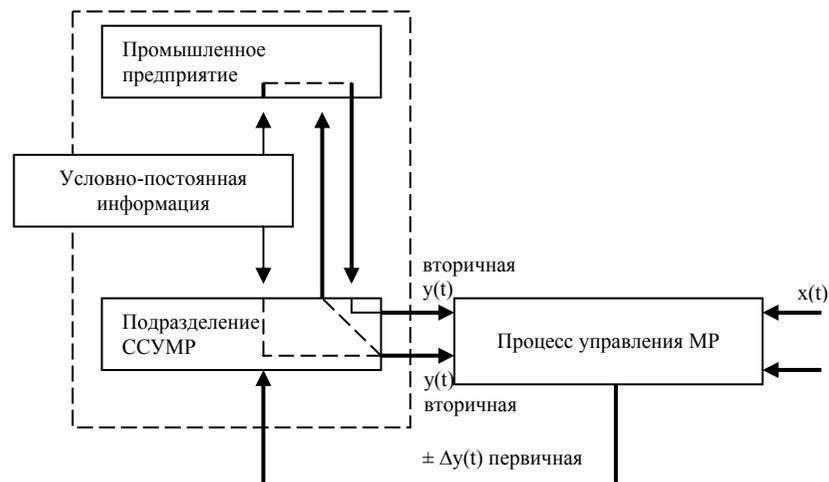


Рис. 1. Виды информации, используемой при разработке управленческого решения в системе ССУМР

Часто в условиях НС основной проблемой в принятии решения и реализации эффективных управленческих решений является недоста-

ток не ресурсов и капитала, а информации, необходимой для использования этих ресурсов и капитала с наибольшим успехом.

Информация о тенденциях развития НС поступает в систему управления в ходе изучения внешней среды, прогнозирования и анализа ее состояния. Основа в решении многих проблем ликвидации НС зависит от достоверной и надежной информации.

С понятием надежности поставляемой информации тесно связано понятие энтропии, определяемой как меры неопределенности информационного процесса в системе «источник-получатель информации».

Энтропию можно описать в соответствии с формулой К. Шеннона:

$$H(X) = -\sum_{i=1}^m p_i \log_2 p_i, \quad (1)$$

где: X – информативный параметр, состоящий из возможных вариантов x_1, x_2, \dots, x_m с вероятностями их появления p_1, p_2, \dots, p_m ($\sum_{i=1}^m p_i = 1$),

т. е.:

$$X = \{x_1, x_2, \dots, x_m\}; \quad (2)$$

$H(X)$ – энтропия (неопределенность) информации.

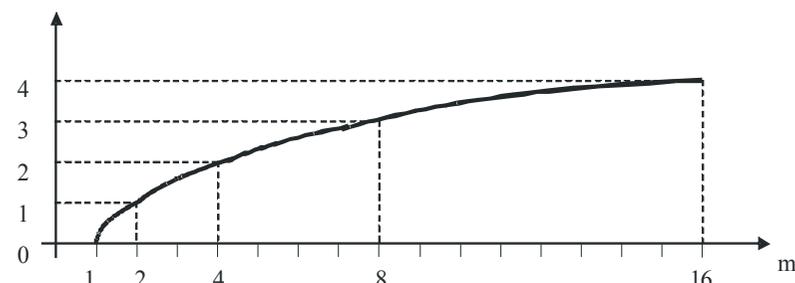


Рис. 2. График функции зависимости энтропии от количества возможных вариантов информации

Так как вероятности появления различных вариантов информации одинаковы, т. е. $p_1 = p_2 = \dots = p_m = 1/m$, то получаем, что энтропия в этом случае достигает максимального значения и определяется по формуле:

$$H(X) = \log_2 m, \quad (3)$$

где H – энтропия в битах;

m – количество возможных вариантов информации.

График функции $H(X) = \log_2 m$ показан на рис. 2.

Из свойств энтропии следует выделить следующие:

- энтропия, есть вещественная и неотрицательная величина;
- энтропия, есть величина конечная при любом конечном m и бесконечная при бесконечном m ;
- энтропия заранее известной информации, т. е. при $m = 0$, равна нулю, т. е. $H = 0$ при $m = 1$.



Рис. 3. Последовательность операций при разработке решения в условиях возникновения НС

В системе стратегического управления материальными ресурсами (МР) должна функционировать расширенная информационная система, построенная на основе активного использования существующих средств массовой информации, вычислительной техники и системы передачи данных, которая должна быть открытой для внешней среды, активно взаимодействовать с группами и организациями внутри и вне системы стратегического управления МР. Информационная система, с одной стороны, должна обеспечивать необходимой информацией

структурные подразделения системы СУМР в условиях возникновения НС, а также работу подразделения системы СУМР и принятия групповых решений на различных уровнях управления. С другой стороны, информационная система должна представлять собой систему быстрого развертывания, в рамках которой динамика формирования информационной среды должны соответствовать динамике формирования новых предметных областей.

Разработка управленческих решений в условиях возникновения НС осуществляется в несколько этапов (рис. 3). Количество этапов зависит от вида решения и времени, на которое оно рассчитано.

Список литературы

1. Маршалл А. Принципы экономической науки : 3 т.; Т. 1 : пер. с англ / А. Маршалл. – М. : Дело, 1998
2. Майе П. Экономический рост : пер. с франц / П. Майе. – М. : Рамкс, 1996

A. A. Rudenko*

*Rudenko Aleksander Alekseevich, PhD in Technics, associate professor, Taxation and Economics Department, Samara Academy of the Humanities (Togliatti's branch).

EFFICIENT REGULATION SUPPORT INFORMATION OF MATERIAL SUPPLY STRATEGIC PLANS

Key words: system of material resources (MR) strategic managing, strategic plan of material supply, managerial determination development, adverse situations (AS) conditions.

In this article the author examines system of material resources (MR) strategic managing. It must function as extended information system based on the use of mass media, computer science and data transmission system. It is open to external environment and interacts with groups and organizations inside and outside of MR strategic managing system. Managerial determinations development is realized in adverse situations (AS) conditions in several stages.

© А. А. Руденко, 2007

УДК 65.01

А. А. Руденко*

*Руденко Александр Алексеевич, к.т.н., доцент кафедры налогообложения и экономики Самарской гуманитарной академии (филиал в г. Тольятти).

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА И ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: стратегический менеджмент материальных ресурсов (МР) как система, инструментарий стратегического менеджмента материальных ресурсов предприятия, методологическая основа модели стратегического управления материальными ресурсами (МР) промышленного предприятия, концептуальные характеристики оперативного и стратегического менеджмента материальных ресурсов.

В данной статье модель стратегического управления материальными ресурсами промышленного предприятия предлагается построить, используя инструменты стратегического управления материальными ресурсами предприятия, опираясь на системный и ситуационный подходы.

Представляя стратегический менеджмент материальных ресурсов (МР) как систему, следует адаптировать ее к особенностям предприятия и условиям внешнего окружения. Американский ученый Е. Корей отмечал, что различные предприятия могут использовать различные стратегии обеспечения материальными ресурсами для производства различных видов выпускаемой ими продукции при различных обстоятельствах. Для конкретного промышленного предприятия, действующего в сложившемся окружении, важно, опираясь на системный подход, построить свою модель стратегического управления материальными ресурсами.

В этой связи в системе управления важным элементом является механизм отслеживания изменений как во внешнем окружении, так и во внутренних переменных промышленного предприятия.

Между тем, как показывает практика промышленных предприятий Самарской области, такое принципиальное изменение в окружении предприятия, и в нем самом, как переход от административно-распределительной экономики к рыночной, практически никак не отразился на организационной структуре службы материально-технического обеспечения предприятий, что свидетельствует об игнорировании ими основополагающих принципов системного и ситуационного подходов.

В целом модель стратегического управления материальными ресурсами промышленного предприятия предлагается построить, используя

инструменты стратегического менеджмента МР опираясь на системный и ситуационный подходы (рис. 1).



Рис. 1. Методологическая основа модели стратегического управления МР промышленного предприятия

В целом можно отметить, что стратегический менеджмент МР – это неотъемлемая часть управления предприятием, представляющая собой систему управления достижением целей и задач на прогнозируемый период по своевременному, полному и эффективному обеспечению производства необходимыми видами материальных ресурсов.

Современный менеджмент разделяет цели предприятия на две группы: оперативные (краткосрочные) и стратегические (долгосрочные, перспективные).

Система СУМР должна обеспечить контроль и достижение долгосрочных целей и оперативных задач. Следовательно, менеджмент МР как система включает в себя два основных аспекта: стратегический и оперативный.

Концептуальные сравнительные характеристики стратегического и оперативного менеджмента МР представлены в табл. 1.

Таблица 1

Концептуальные характеристики оперативного и стратегического менеджмента материальных ресурсов

Признаки	Стратегический	Оперативный
Ориентация	Внешняя и внутренняя среда предприятия	Экономическая эффективность и рентабельность деятельности системы управления МР
Временной интервал	Более 3 лет (в зависимости от отрасли)	1 год
Уровень управления	Стратегический	Тактический и оперативный
Цели	Обеспечение выживаемости. Проведение антикризисной политики. Поддержание потенциала успеха. «Отслеживание» движения системы СУМР к намеченной стратегической цели	Обеспечение прибыльности и ликвидности системы СУМР

Продолжение табл. 1

Признаки	Стратегический	Оперативный
Главные задачи	<ul style="list-style-type: none"> - участие в установлении коллективных и качественных целей системы управления МР - ответственность за стратегическое планирование МР - разработка альтернативных стратегий использования МР - определение критических внешних и внутренних условий, лежащих в основе стратегических планов - определение узких и поиск слабых мест в управлении МР - определение основных подконтрольных показателей в соответствии с установленными стратег. целями - сравнение плановых и фактических подконтрольных показателей с целью выявления причин, виновников и последствий данных отклонений - анализ экономической эффективности управления МР 	<ul style="list-style-type: none"> - руководство при планировании и разработке бюджета (текущее и оперативное планирование) - определение узких и слабых мест для тактического управления МР - определение всей совокупности подконтрольных показателей в соответствии с установленными текущими целями - сравнение плановых (нормативных) и фактических показателей подконтрольных результатов и затрат с целью выявления причин, виновников и последствий отклонений - анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов - мотивация и создание систем информации для принятия текущих управленческих решений

Стратегический менеджмент МР несет ответственность за обоснованность стратегических планов. Прежде чем осуществлять контроль за достижением какой-либо цели необходимо установить, насколько обоснованно она выбрана и насколько реально ее достижение. Проверка стратегических планов включает в себя, как минимум, проверку на полноту планов, их взаимоувязку и отсутствие внутренних противоречий и противоречий планами оперативными.

A. A. Rudenko*

**Rudenko Aleksander Alekseevich, PhD in Technics, associate professor, Department of Taxation and Economics, Samara Academy of the Humanities (Togliatti's branch).*

THE METHODOLOGICAL SOURCE AND THE CHARACTERISTICS OF THE MODEL OF THE ENTERPRISE STRATEGIC MANAGING OF THE MATERIAL RESOURCES

Key words: strategic managing of the material resources (MR) as the system, tools of strategic managing of the material resources of the enterprise, the methodological source of the strategic managing model of the ma-

terial resources (MR), the concept features of effective and strategic managing of the material resources of the enterprise.

This article represents the model of managing the material resources of the industrial enterprise, which is based on the usage of the tools of the strategic managing of the material resources of the enterprise and systemic situational approach.

© А. А. Руденко, 2007

УДК 65.01

A. A. Rudenko*

**Руденко Александр Алексеевич, к.т.н., доцент кафедры налогообложения и экономики Самарской гуманитарной академии (филиал в г. Тольятти).*

МЕТОДОЛОГИЯ СИСТЕМНО-ЭВОЛЮЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ключевые слова: методология системно-эволюционного исследования, стратегическое управление материальными ресурсами (МР) предприятия, функции стратегического управления материальными ресурсами (МР) предприятия, структурная система промышленного предприятия.

В данной статье стратегическое управление предприятием представлено как единство управления стратегическим маркетингом и использования ресурсов в перспективе, т.е. стратегического использования материальных ресурсов (МР), которые предприятие должно привлечь для осуществления своей миссии и решения стратегических задач.

Методология системно-эволюционного исследования процессов, охватывающих функции стратегического управления материальными ресурсами (МР) предприятия, основана на теоретическом конструировании видовой инфраструктуры, в рамках которой должен вестись анализ проблемы, теоретическое обоснование эволюционной системообеспечивающей функции ресурсного обеспечения намеченных стратегий функционирования предприятий, комплексное проведение исследования и разработка концепции стратегического управления МР предприятия, как структурно самого

высокого уровня элемента единой, взаимосвязанной системы управления МР, состоящей из уровней: стратегического, структурного (оперативного), функционального и операционного.

Исследование проблем стратегического управления материальными ресурсами предприятий предполагается проводить с использованием системно-эволюционного подхода. Системная парадигма исходит из того, что все явления объективной действительности должны познаваться не только сами по себе, но и как части, элементы, компоненты более широких систем. В основе системного подхода лежит «правило измерения сложных систем», в соответствии с которым о качестве функционирования системы можно судить только с точки зрения системы более высокого порядка, чем она сама. Это означает, что любой исследуемый объект должен быть описан и изучен как минимум на 3-х уровнях: во-первых, как элемент более широкой системы, во-вторых, как целостное явление, в-третьих, как некоторая сложная система, внутреннее строение которой необходимо представить с подробностью, достаточной для достижения цели исследования. Системный подход к исследованию проблем стратегического управления МР способствует удвоению знания: знание предметное о предмете самом по себе дополняется макросистемным – о его функционировании в соответствии с законами больших систем. Взятые вместе они образуют более богатую совокупность знаний, раскрывающих двойственную качественную структуру исследования: одну – функциональную, другую общесистемную. Эволюционная парадигма позволяет понять качественную эволюцию проблем восприятия возможности, а в последующем и необходимости использования системы управления материальными ресурсами предприятий, избежать абсолютизации их стабильности, и исходит из того, что любая система, находясь под воздействием внешних «движущих сил», вынуждена постоянно приспосабливаться, изменяя свою субстанциональную основу, свое системное качество. Процессуальный взгляд на организацию сложных систем предполагает, что в ходе становления новых ресурсных экономических законов развития происходит изменение сущностного начала как фактора формирования материальных ресурсов, которое на определенной стадии эволюции ведет к появлению внутренней многокачественности исследуемой проблемы, принимающей характер уровневой многомерности всей системы исследования. Обозначенные методологические подходы позволили сформировать многоуровневую, концептуальную модель, концепцию и организационно-экономический механизм стратегического управления МР промышленного производства с методическим аппаратом его применения.

Стратегическое управление материальными ресурсами представляет собой информационный процесс. В понимании автора его задача

должна состоять в том, чтобы на основе тщательного изучения и анализа информации о состоянии управляемого объекта, его связей, тенденций развития, научно-технических разработок определить основные цели развития объекта, условия и пути их достижения, факторы реализации и в то же время контролировать ход выполнения принятого решения по планам, составленным на длительную перспективу. В целом место системы управления материальными ресурсами предприятия в его структурной системе показано на рис. 1.

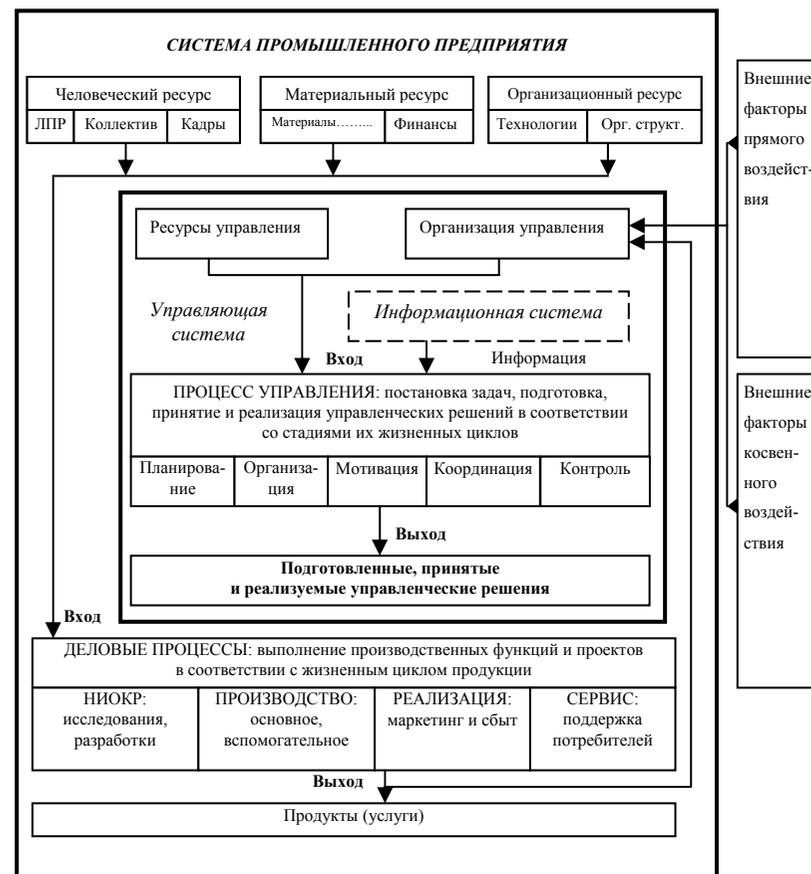


Рис. 1. Структурная система промышленного предприятия

Представляется, что процесс стратегического управления МР должен находить отражение в системе управленческих решений, направленных на перевод управляемой системы из одного состояния в другое, обеспечивающее достижение поставленных целей по эффективному управлению МР на длительном промежутке времени при минимальных затратах.

Выбор лучшего варианта решения является заключительной стадией процесса принятия решения, от него зависит эффективность принятого решения.

Этапы стратегического управления должны быть взаимосвязаны между собой, и экономический анализ должен обеспечить их взаимосогласованность.

Предполагая, что стратегический менеджмент материальных ресурсов соотносится со стратегическим управлением предприятия как неотъемлемая его часть, можно констатировать, что свойственные для стратегического управления предприятием закономерности лежат в основе стратегического менеджмента материальных ресурсов с учетом специфики объекта управления, его места и роли на предприятии.

Стратегическое управление МР организации призвано скоординировать деятельность персонала по использованию ресурсов для достижения целей предприятия. В целом для хозяйствующего субъекта интегральной целью является удовлетворение спроса на тот или иной товар или услугу при оптимизации затрат и привлекаемых материальных ресурсов. Таким образом, стратегическое управление предприятием можно представить как единство управления стратегическим маркетингом и использованием ресурсов в перспективе, т. е. стратегическим использованием МР, которые предприятие должно привлечь для осуществления своей миссии и решения стратегических задач.

A. A. Rudenko*

**Rudenko Aleksander Alekseevich, PhD in Technics, associate professor, Taxation and Economics Department, Samara Academy of the Humanities (Togliatti's branch).*

SYSTEMS AND EVOLUTION RESEARCH METHODOLOGY OF ENTERPRISE MATERIAL RESOURCES STRATEGIC MANAGING

Key words: systems and evolution research methodology, strategic managing of enterprise material resources (MR), strategic managing functions of enterprise material resources (MR), structural system of industrial enterprise.

In this article strategic superintendence of enterprise is presented as unity of strategic marketing managing and strategic use of material resources in prospect. Enterprise must attract these material resources in order to realize its mission and resolve the strategic problems.

© А. А. Руденко, 2007

УДК 65.01

A. A. Rudenko*

**Руденко Александр Алексеевич, к.т.н., доцент кафедры налогообложения и экономики Самарской гуманитарной академии (филиал в г. Тольятти).*

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: стратегическое планирование материальных ресурсов (МР), система стратегического планирования материальных ресурсов предприятия (МР), материальные ресурсы предприятия, объекты планирования в системе управления материальными ресурсами (МР), анализ, прогнозирование и мониторинг внешней среды.

В данной статье стратегическое планирование в системе стратегического управления предприятием рассматривается как логическая последовательность действий по установлению стратегических целей, задач, планов для их достижения.

Стратегическое планирование – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс выбора целей организации и путей их достижения. Оно обеспечивает основу для всех управленческих решений, функций организации, мотивации и контроля, ориентированных на выработку стратегических планов по управлению материальными ресурсами (МР). Стратегическое планирование МР становится все более актуальным для российских предприятий, которые поставлены в условия жесткой конкуренции как между собой, так и с иностранными корпорациями. Хотя стратегическое планирование МР само по себе не обеспечивает успеха, тем не менее оно создает условия для возникновения ряда важных и часто существенных благоприятных факторов для организации в сфере обеспечения МР. Оно обеспечивает руководству средство создания плана по обеспечению МР на длительный срок и дает основу для принятия решений.

Осуществление деятельности предприятия по стратегическому управлению МР потребует определенных дополнений в объем и содержание типовых задач стратегического планирования МР. В этом случае концепция стратегического планирования, включая в себя предмет, объект, методологию, принципы, подходы и процедуры реализации, может использоваться в аспекте стратегического управления предприятием. Разработка стратегических планов использования МР может основываться на модели рис. 1.



Рис. 1. Содержание процесса формирования стратегии предприятия

В целом управленческие решения в виде планов в системе материалообеспечения предприятия принимаются иерархически и в итеративном режиме: от стратегических (цели бизнеса, стратегия маркетинга, требования к обслуживанию) к структурным (рис. 2).

Рассматривая технологию стратегического планирования следует отметить, что планируемая потребность входных МР определяется обычно производством годовых объемов выпуска продукции и норм расхода соответствующих материалов на одно изделие. В ходе планирования перспективной потребности в материальных ресурсах необходимо учитывать их наличие в будущем, а также ожидаемый рост рыночных цен. В планируемой перспективе потенциальный дефицит и рост цен на отдельные виды ресурсов могут часто сочетаться. В мировой практике существуют три способа, которые предприятия и фирмы могут противопоставить дефициту и высокой стоимости ресурсов: замена материала, вертикальная интеграция, изменение технологии.

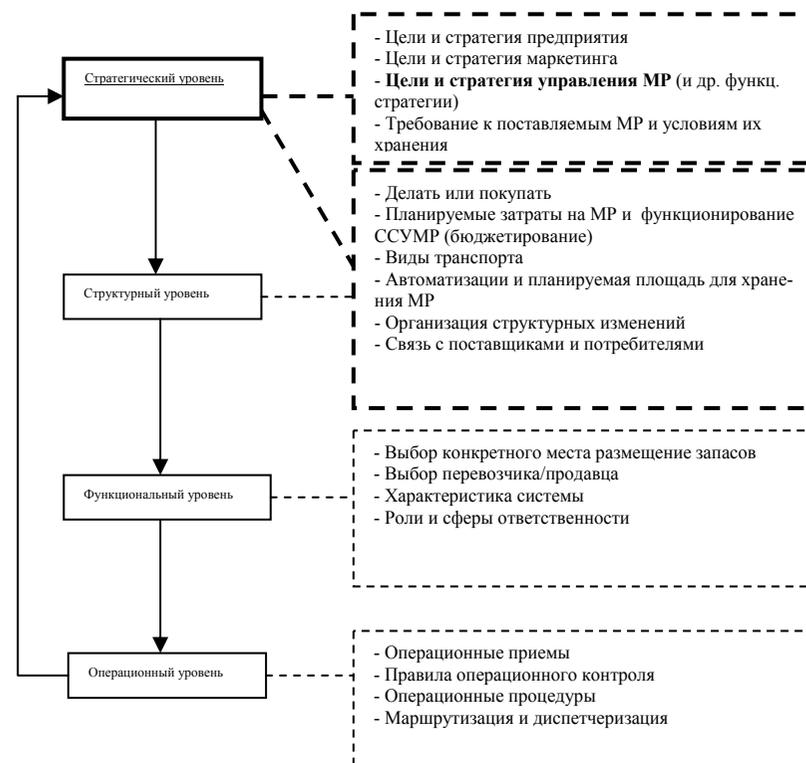


Рис. 2. Объекты планирования в системе управления МР

При планировании перспективной потребности входных МР следует также учитывать, что ни ранее рассчитанные показатели, ни выработанные плановые решения, ни основные источники снабжения не следует в будущем принимать как нечто неизменное или постоянное. Предварительные допущения, используемые при оценке потребностей в ресурсах, необходимо периодически пересматривать, чтобы знать степень реальности изменяющихся со временем потребностей и возможность появления лучших поставщиков и эффективных способов выполнения поставок.

Планируемая потребность предприятия в складских и производственных площадях, сооружениях зависит от количества дополнительно приобретаемых МР и вводимого оборудования. Зная число станков и занимаемую одним станком площадь, можно рассчитать и требуемую пло-

щадь, а также решить вопрос о возможности ее аренды или сооружения в перспективном плане. Плановые решения, связанные с производственными сооружениями и технологическим оборудованием, всегда зависят от оценок будущего спроса. Поскольку такие оценки содержат некоторые неточности и возможные ошибки, то необходимо предусматривать плановые меры предосторожности, позволяющие в дальнейшем использовать оборудование в более широких целях, чем первоначально планировалось. Гибкость планов и способность к расширению деятельности предприятия являются наиболее очевидными защитными мерами против неопределенности перспективного планирования производственных ресурсов.

В процессе планирования потребности ресурсов длительного пользования видится целесообразным решить следующие задачи:

- определение состава необходимых входных ресурсов и их группировка по видам, функциям, способам закупки, срокам хранения и другим признакам;
- прогнозирование основных поставщиков по видам необходимых предприятию ресурсов;
- согласование с поставщиками основных требований производства к качеству входных ресурсов;
- планирование потребных ресурсов, размера транспортных партий и числа поставок материалов и комплектующих изделий;
- планирование издержек на приобретение, транспортировку и хранение материальных ресурсов;
- планирование требуемых площадей для хранения ресурсов.

Таким образом, если в целом обозначить понятие стратегического планирования в системе СУМР, то оно может быть сформулировано следующим образом – это логическая последовательность действий по установлению стратегических целей и задач в системе стратегического управления МР предприятия и планов для их достижения.

A. A. Rudenko*

**Rudenko Aleksander Alekseevich, PhD in Technics, associate professor, Taxation and Economics Department, Samara Academy of the Humanities (Togliatti's branch).*

STRATEGIC PLANNING SYSTEM OF ENTERPRISE MATERIAL RESOURCES

Key words: strategic planning of material resources (MR), system of enterprise material resources (MR) strategic planning, enterprise material resources, planning objects in the system of material resources (MR) managing, analysis, prediction and monitoring of external environment.

In this article the strategic planning in the system of enterprise strategic managing is examined as logic succession of actions in order to achieve the targets, problems and plans.

© А. А. Руденко, 2007

УДК (470.43)338.465.2

И. А. Соколова*

**Соколова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Тольяттинского государственного университета сервиса.*

СОСТОЯНИЕ РЫНКА УСЛУГ САМАРСКОГО РЕГИОНА

Ключевые слова: регион, сфера услуг, рынок услуг, объем платных услуг, конкурентоспособность, сезонные колебания, спрос, динамика, структура.

В статье представлены основные показатели, характеризующие состояние и развитие рынка услуг Самарского региона за период 2000-2004 гг. Автором проведен анализ статистических данных о деятельности предприятий сферы услуг и выявлены основные региональные факторы, оказывающие влияние на состояние и развитие рынка услуг.

Потребление материальных и духовных благ имеет определенную географическую направленность. Для той или иной местности (региона), где производятся и потребляются услуги, всегда существуют социально-экономические различия. Регион – это территориальное социально-экономическое образование, объединенное/разделенное по физико-географическим, социально-экономическим, демографическим, культурно-историческим и административным условиям и особенностям [2]. Под регионом понимают какой-либо район или группу районов, сгруппированных по определенному признаку. Однако главное заключается не только в выявлении территориальных отличий рынка услуг, но и в оценке их влияния на развитие экономической ситуации в регионе.

По мнению И. К. Беляевского, региональный анализ потребительского рынка состоит из трех взаимосвязанных блоков [2]:

- демографических факторов (численность населения и возрастная структура, удельный вес городских и сельских жителей, плотность населения и естественное движение);

- социально-экономических факторов (территория, уровень денежных доходов населения, показатели прожиточного минимума, уровень безработицы);

- маркетинговых факторов (объем и структура услуг, объем услуг в среднем на одного жителя).

Рассмотрим влияние на развитие рынка услуг региона перечисленных факторов. Сфера услуг является одной из важнейших отраслей народного хозяйства, призванной удовлетворять индивидуальные запросы и потребности населения страны в различных видах услуг. Рынок услуг представляет собой совокупность организаций, цель которых – оказание платных услуг по индивидуальным заказам населения. Услуга – полезное действие, направленное на удовлетворение определенных потребностей и осуществляемое в обмен на деньги.

По сравнению со странами Запада, сфера услуг в хозяйственной практике нашей страны достаточно поздно выделилась как самостоятельная область предпринимательства. Формирование самостоятельного статуса в экономике задерживалось в силу неразвитости рыночных отношений, невысокого уровня жизни граждан России, а также нетребовательности людей в повседневной практике, идеалов скромного существования, что вело к широкой практике семейного самообслуживания. Действующая в стране система обслуживания предоставляла усредненный набор услуг, с трудом удовлетворяющий лишь часть реальных потребностей населения.

Преобразования второй половины 80-х годов позволили к началу 1998 г. сформировать в стране рынок услуг. Все субъекты с примерно одинаковым результатом обслуживали своих клиентов, имея ту долю прибыли, которую могла принести их техническая и финансовая обеспеченность. После событий августа 1998 г. число обслуживающих предприятий резко сократилось. В настоящий период сформировалась отрасль предпринимательской деятельности, которая имеет свои особенности и представляет собой специализированный сегмент конкурентного рынка. Несмотря на довольно высокие темпы развития рынка услуг (таблица 1), проведенные исследования показывают, что спрос населения на услуги удовлетворяется лишь на 70–80 %. Анализ территориального расположения сервисных организаций позволяет сделать вывод о необходимости увеличения их количества в спальных районах городов и в сельской местности.

Таблица 1

Объем платных услуг населению в РФ (2000–2004 гг.)

Годы	2000	2001	2002	2003	2004
Объем услуг, млн руб.	602745,0	811701,0	1088055,0	1431800,0	1766100,0
В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	105,0	102,0	104,0	106,0	107,0

В таблице 2 представлена динамика бытовых услуг, предоставленных населению России, объем которых увеличился по сравнению с предыдущими периодами. Необходимо отметить, что в Приволжских районах проживает пятая часть населения страны [2] и, естественно, между числом жителей и объемом услуг существует прямая связь: чем больше потребителей, тем больше объем предоставленных услуг.

Таблица 2

Объем бытовых услуг населению в РФ (2000–2004 гг.)

Годы	2000	2001	2002	2003	2004
Объем услуг, млн руб.	87879	109601	126872	148594	169758
В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	103	99	104	106	105

В регионах имеется своя специфика развития. Так, всего населению Самарской области в 2004 году было оказано платных услуг на сумму 41200,9 млн рублей (рис. 1). Бытовые услуги по-прежнему занимают значительный удельный вес в расходах населения. Населению г. Тольятти в 2004 году платных услуг было оказано на сумму 8962,9 млн рублей, что составило 21,8 % от общего объема услуг по области. В среднем каждым жителем израсходовано на оплату услуг 12506,0 рублей. В структуре расходов населения на оплату услуг преобладают услуги, «обязательные» к оплате, то есть услуги транспорта, связи, коммунальные услуги.

При увеличении спроса на бытовые услуги (рис. 2), подавляющая часть населения на сегодняшний день вынуждена ограничивать расходы на потребление самых необходимых услуг, что связано с дифференциацией доходов населения. В Самарской области при самом низком значении показателя «доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума» (в среднем 21,2 %) наблюдается самое высокое среднее значение «коэффициента дифференциации доходов населения» (17,7 %) по Приволжскому федеральному округу. В Самарской области сложился также самый низкий «уровень общей безработицы» – 4,4 % [3], что положительно сказывается на экономическом

развитии региона (уровень безработицы, безусловно, негативно влияет на рост спроса на услуги). На оплату бытовых услуг в 2004 году населением области израсходовано 4247,0 млн рублей, г. Тольятти – 1053,3 млн рублей или 24,8 % от общего объема.



Рис. 1. Общий объём платных и бытовых услуг по Самарской области (млн руб.)

При проведении анализа были использованы пороговые значения показателей, подготовленные на основе научных исследований ученых Российской академии наук и Российской академии естественных наук [4]. Были определены следующие пороговые значения показателей: отношение инвестиций в основной капитал к валовому региональному продукту – 25 %, доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума – 10 %, коэффициент дифференциации доходов – 8 раз, уровень общей безработицы – 7 %. За пределами пороговых значений экономика региона функционирует в экстремальном режиме.



Рис. 2. Динамика общего объёма платных и бытовых услуг по г. Тольятти (млн руб.)

Благосостояние населения непосредственно связано с количеством потребленных услуг, со степенью и динамикой удовлетворения потребительского спроса. Уровень потребления услуг в стоимостной форме выражается величиной объема услуг, который приходится в среднем на одного жителя и зависит от пола, возраста, физиологических особенностей и социального статуса. Анализируя данные по наиболее крупным городам Самарской области, необходимо учитывать численность и плотность населения, возрастную структуру. При сокращении численности населения Самарской области и увеличении плотности населения в крупных городах наблюдается рост объема предоставляемых услуг в среднем на одного жителя в городах Самара, Тольятти, Жигулевск, Похвистнево (таблица 3), объем платных услуг составляет в среднем 12837,6 рублей на одного жителя области.

Таблица 3

Бытовые услуги, приходящиеся в среднем на одного жителя в городах Самарской области за 2000–2004 гг. (руб.)

Наименование города	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.
Самара	1208	1297	1303	1318	1378
Тольятти	860	873	922	939	1054
Сызрань	605	623	678	683	698
Новокуйбышевск	681	684	775	784	792
Чапаевск	303	311	320	329	341
Отрадный	315	323	331	338	347
Жигулевск	682	701	790	817	838
Октябрьск	198	232	274	289	301
Кинель	412	421	425	428	435
Похвистнево	903	921	1057	1108	1150

Структура платных услуг по Самарской области представлена на рисунке 3. В структуре бытовых услуг, потребленных жителями Самарской области (рис. 4), наибольший удельный вес занимают: ремонт и строительство жилья (30,6 %), ремонт и пошив одежды (19,7 %), обслуживание и ремонт транспортных средств (17,0 %). Статистические данные показывают, что по г. Тольятти наиболее востребованы техническое обслуживание и ремонт транспортных средств (59,6 %), услуги парикмахерских (8,6 %), ритуальные услуги (6,9 %).

Из всех отраслей сферы услуг при оказании бытовых услуг населению частная форма собственности получила наибольшее распространение. Более половины объёма бытовых услуг оказываются физическими лицами (в Самарской области – 79,7 % услуг, в г. Тольятти – 77,9 %), занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, которые освоили практически все виды бытовых

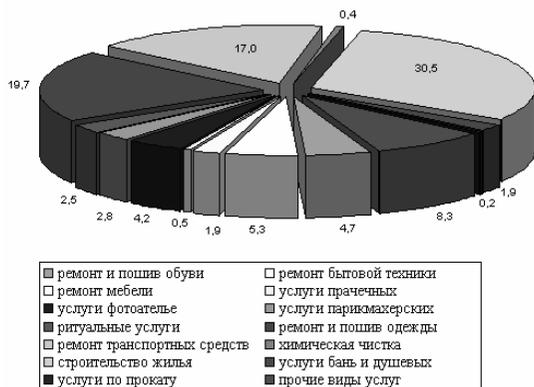
услуг, кроме услуг по химчистке и крашению, услуг бань и душевых. Это можно объяснить проблемами с приобретением специального оборудования для выполнения подобных услуг и надлежащим образом организованным контролем со стороны санитарно-эпидемио-логической службы за соблюдением санитарно-гигиенических норм.

**Структура платных услуг по Самарской области
(в процентах к итогу)**



**Рис. 3. Структура платных услуг
по Самарской области за 2004 г.**

**Структура бытовых услуг по Самарской области
(в процентах к итогу)**



**Рис. 4. Структура бытовых услуг
по Самарской области за 2004 г.**

Проанализировав представленные данные, можно констатировать: рынок услуг Самарского региона является конкурентным, однако не достиг своего полного насыщения. Региональные различия и особенности развития рынка услуг являются важным фактором, которые позволяют прогнозировать увеличение спроса на услуги и дальнейшее развитие рынка услуг, что, в свою очередь, положительно повлияет на экономику региона и уровень жизни населения. Соперничество и сотрудничество регионов служат стимулом экономического и социального прогресса. К негативным факторам, отрицательно влияющим на динамику развития рынка услуг, следует отнести:

- отсутствие нормативно-правовой базы, в полной мере учитывающей интересы производителя и потребителя (на сегодняшний день законодательно защищён лишь потребитель); несовершенство существующего законодательства (наличие противоречий между различными нормативными актами, популистский характер и невыполнимость некоторых положений);

- при относительно низкой рентабельности предприятий сферы услуг следует отметить отсутствие льгот, что приводит к удорожанию стоимости услуг и сокращению числа потребителей;

- сезонные колебания спроса, которые негативно сказываются на результатах финансово-хозяйственной деятельности предприятий, оказывающих услуги населению.

Проведенный анализ позволяет выявить следующее состояние объекта управления: в Самарском регионе низкие значения показателей «доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума» и «уровень общей безработицы», но самое высокое значение «коэффициента дифференциации доходов населения» в Приволжском федеральном округе, что свидетельствует о необходимости корректировки сложившейся ситуации. Вместе с тем данные подтверждают статус Самарского региона как экономически стабильного. По показателю «отношение инвестиций в основной капитал к валовому региональному продукту» регионом не был достигнут установленный порог в 25 %, показатель составляет 16,76 % [3]. Полученные при сравнении с установленными пороговыми значениями данные позволяют сделать вывод: для выхода из опасной зоны необходим рост инвестиций и оперативное вмешательство органов управления для реализации комплекса мер по развитию сферы услуг и региона в целом.

Список литературы

1. Беляевский, И. К. Региональный анализ динамического развития потребительского рынка / И. К. Беляевский // Вопросы статистики. – 2006. – № 1. – С. 23–33.
2. Беляевский, И. К. Региональный анализ потребительского рынка / И. К. Беляевский // Вопросы статистики. – 2005. – № 9. – С. 16–19.
3. Голубцов, А. Н. Экономическая безопасность регионов Приволжского федерального округа / А. Н. Голубцов, В. Г. Горячева, Е. В. Пройдакова // Вопросы статистики. – 2005. – № 5. – С. 52–56.
4. Экономическая безопасность. Производство. Финансы. Банки / под ред. В. К. Сенчагова. – М.: Финстатинформ, 1998.
5. Российский статистический ежегодник // Госкомстат России. – М., 2004.
6. Самарский статистический ежегодник Федеральной службы государственной статистики. Самарский областной комитет государственной статистики: официальное издание. – Самара, 2004.
7. Официальный сайт Самарского областного комитета государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.samara.stat.ru

I. A. Sokolova*

**Sokolova Irina Aleksandrovna, PhD in Economics, associate professor of Accounting, Analysis and Audit Department, Togliatti State University of Service.*

STATE OF BUSINESS OF THE SERVICES SAMARA REGION

Key words: region, sphere of service, service industry, paid services volume, competitiveness, seasonal movements, demand, dynamics, structure.

In article are presented leading indexes, characterizing condition and development market services Samara region for period 2000-2004. Author are organized analysis statistical given enterprise about activity of the sphere of the services and are revealed main regional factors, influencing on condition and development market services.

© И. А. Соколова, 2007

УДК 332.1

С. С. Старикова, В. Ф. Краснова*

**Старикова Светлана Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Тольяттинского государственного университета сервиса.*

Краснова Виктория Федоровна, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.

**ПРОБЛЕМЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ
РЕГИОНОВ РАЗНОГО УРОВНЯ**

Ключевые слова: комплексная оценка, экономический анализ, регионы, система индикаторов.

В статье рассматриваются особенности и проблемы, связанные с оценкой социально-экономического развития регионов. Комплексная оценка социально-экономического положения регионов разного уровня должна решать следующие проблемы: выбор важнейших компонентов данной оценки, выбор вариантов построения системы оценочных индикаторов, выбор способа расчета оценочных показателей, выбор конкретного метода синтеза индикатора.

В современных условиях развития Российской Федерации наблюдается глубокая дифференциация экономических и социальных характеристик российских регионов, а также достаточно противоречивые тенденции их развития. Все эти процессы затрудняют проведение сравнительного анализа уровня развития и текущего положения субъектов РФ. Но проведение интегрированной оценки развития необходимо и должно охватывать различные аспекты территориального развития, включая состояние экономики, социальной сферы и природной среды.

Комплексная оценка социально-экономического положения регионов разного уровня должна включать в себя решение следующих проблем.

К первой относится обоснование и осуществление выбора важнейших базовых составляющих (компонентов) данной оценки, т. е. сравнительная предпочтительность по отношению к другим ее компонентам. Несмотря на то, что наилучшим вариантом был бы охват максимального числа различных аспектов регионального развития, практическая целесообразность такого выбора, учитывающая возможность целенаправленного и эффек-

тивного использования результатов данной оценки в системе государственной региональной политики, обуславливает необходимость ограничения состава исходных компонентов и их соответствия общей нацеленности результирующего интегрального показателя.

Характеристика ситуации в экономическом объекте или группе объектов, осуществляется либо путем наблюдения за динамикой отдельных показателей, либо путем наблюдения за динамикой отдельных показателей, либо путем расчета системы показателей в одном периоде.

Показатели подбираются в соответствии с целями исследования. Для общей характеристики регионов разного уровня принято использовать следующие: валовой региональный продукт, объемы продукции отдельных отраслей и подотраслей экономики, общие показатели уровня жизни, эффективность экономических ресурсов, характеристики или рейтинги делового или инвестиционного климата, показатели уровня развития инвестиций.

Практика экономического анализа показала, что продуктивность исследования существенно повышается при четком разделении анализа на две стадии – формальный, цифровой анализ материала и содержательный анализ проблемы с использованием результатов формального анализа.

Приведем пример формального анализа традиционным методом. Исследовался один из аспектов ситуации в регионе – результаты экономической деятельности. В данном случае это различные показатели производства и уровня благосостояния.

Ограниченность применения традиционного анализа:

- Не всегда есть возможность сформировать группы по всему кругу показателей, причем число в состав показателей при формировании каждой группы могут меняться.

- Произвольные критерии формирования групп (первая пятерка и т. п.), причем не всегда очевидна целесообразность их расширения или сужения по критерию близости объектов.

- Часть объектов остается не охваченной группировками.

- Подобный анализ связан с большим объемом рутинной работы.

Для определения уровня развития регионов разного уровня можно применить формальный анализ кластерным методом, позволяющим группировать регионы по уровню системы показателей. Методы кластеризации довольно разнообразны. Принципиально все они различаются способами определения близости между объектами и кластерами, а также алгоритмами вычисления. При этом результаты классификации, получаемые при использовании разных методов кластеризации, могут существенно отличаться друг от друга. Но близкие результаты классификации, полученные различными способами, могут служить основой утверждения об эффективности полученных результатов. Одним из распространенным методом кластерного анализа является метод Уорда (Ward's method), исполь-

зующий в качестве меры близости обычное евклидово расстояние. Метод Уорда может быть отнесен к группе методов агломеративной иерархической кластеризации. В метод Уорда в качестве меры близости объектов друг друга используется принцип минимизации внутригрупповых сумм квадратов отклонений, что обеспечивает получение однородных групп объектов. Достоинством данного метода является простота алгоритма, а также возможность наглядно интерпретировать проведенный анализ данных. К недостаткам иерархичности процедур иногда относят громоздкость вычислений. В настоящее время эта проблема легко снимается вычислительными возможностями, предоставляемыми современным обеспечением, а также аппаратной поддержкой. На сегодняшний день все наиболее известные профессиональные и универсальные статистические пакеты, например SAS, SPSS, Statgraphics, Statistica и другие, содержат модули для реализации метода Уорда.

Модно выделить следующие положительные особенности применения кластерного анализа через метод Уорда:

- позволяет достаточно полно прояснить ситуацию в группе регионов, проводящих одинаковую экономическую политику;

- показывает однородную ситуацию в группе регионов с разными стартовыми условиями, а содержательная стадия – приоритет фактора эффективной экономической политики;

- собирает в одну группу регионы с разной структурой производства, на следующей стадии анализа регионы разделяются по приоритетам факторов экономической политики и структуры;

- относит в разные кластеры регионы, отнесенные к одному типу экономической политики с разными стартовыми условиями, при этом содержательный анализ показывал, какую роль в этом сыграл структурный фактор, а какую роль в этом сыграл структурный фактор, а какую – фактор практической реализации политики.

Ко второй относится выбор вариантов построения репрезентативной системы оценочных индикаторов социально-экономического положения регионов. К таким вариантам можно отнести следующие:

- использование по каждому направлению единого обобщающего (интегрального) показателя, в комплексе отражающего все наиболее важные аспекты рассматриваемого компонента социально-экономического положения региона;

- использование по каждому направлению осуществляемой оценки развития территорий упорядоченной группы индикаторов, характеризующих различные аспекты и соответствующие компоненты их социально-экономического положения;

- предполагает применение по каждому компоненту наиболее репрезентативного частного показателя, не являющегося по своей сути обобщающей характеристикой;

- это комбинация предыдущих вариантов, она позволяет по каждому аспекту сравнительной оценки регионального развития выбрать наиболее оптимальный способ количественного и качественного отражения соответствующих компонентов.

К третьей проблеме относится выбор точного способа расчета тех или иных базовых оценочных индикаторов, характеризующих отдельные компоненты социально-экономического положения регионов. Но необходимо учитывать, что традиционно используемые оценочные показатели (в том числе и в зарубежной практике), прежде всего основанные на использовании стоимостных характеристик, в условиях российской специфики во многих случаях не могут адекватно отражать действительные масштабы и характер территориальной дифференциации социально-экономического положения регионов.

Указанная ситуация связана с существованием значительных различий между отдельными регионами страны по экономическим, социальным, демографическим, природно-климатическим и транспортно-географическим условиям хозяйственной деятельности, что вынуждает для «объективизации» проводимой оценки применять различного рода методы корректирующих перерасчетов исходных индикаторов. В первую очередь это касается учета объективно более высоких одновременных и текущих издержек на производство и реализацию продукции (услуг) в регионах с экстремальными природно-климатическими условиями.

Следует отметить, что методология элиминирования искажающего воздействия рассматриваемого фактора достаточно хорошо разработана в отношении международных сопоставлений ВВП на базе принципа паритета покупательной способности (ППС) валют.

Применительно к практике межрегиональных экономических сопоставлений в Российской Федерации вплоть до последнего времени в целях устранения искажающего влияния ценностных различий использовались коэффициенты ППС, построенные на базе соотношения региональных и среднероссийских значений среднедушевого прожиточного минимума или стоимости стандартной потребительской корзины. Такой подход при пересчете региональных величин среднедушевого ВРП с самого начала являлся весьма приблизительным и методически недостаточно корректным. Однако его использование диктовалось отсутствием каких-либо иных информационных возможностей для проведения межрегиональных сопоставлений.

В настоящий период значительно активизировались научные исследования по системе региональных счетов (СРС), являющейся логическим продолжением системы национальных счетов (СНС). Эти исследования,

осуществляемые под руководством академика А. Г. Гранберга, закладывают необходимую научную основу для корректных межрегиональных измерений как ВРП, так и других стоимостных показателей.

Четвертой проблемой является выбор конкретного метода синтеза частных (базовых) индикаторов в единый интегральный показатель.

Следует заметить, что не существует идеального во всех отношениях метода определения интегральных оценок социально-экономического положения регионов. Решающим фактором будут являться конкретные задачи анализа, стоящие перед исследователем, и, соответственно, те основополагающие принципы, которые закладываются при проведении оценки.

По нашему мнению, одним из наиболее объективных и достаточно простых методов сравнительной оценки социально-экономического положения регионов на основе интегральных индикаторов является метод ранжированной балльной (или рейтинговой) оценки, получивший широкое распространение в зарубежной и отечественной практике аналитических региональных исследований. Его важным достоинством является обеспечение максимальной реализации принципа комплексности данной оценки. Кроме того, он обеспечивает наиболее простую и понятную для пользователей схему взаимосвязей интегрального показателя с базовыми индикаторами, что особенно важно для принятия адекватных регулятивных решений, например, в сфере региональной экономической политики.

Вместе с тем указанный методический подход не учитывает размах вариации региональных значений базовых оценочных индикаторов, уровень их отклонения от аналогичных среднероссийских параметров. В связи с этим выходные формы представления итоговых результатов по данной оценке должны дополняться соответствующим табличным материалом, конкретизирующим эти результаты на основе комплекса индексных показателей, отражающих сравнительный уровень базовых характеристик.

Указанный метод имеет различные модификации, различающиеся, в частности, формой представления результирующих оценок.

В качестве одной из таких модификаций рассматриваемого метода может использоваться разработанная в СОПС Минэкономразвития России и РАН методика расчета интегральных характеристик регионального развития на базе пофакторного ранжирования регионов и представления результатов расчетов в индексной форме стандартизованных оценок, рассчитываемых по отношению к максимально возможным (наилучшим) их значениям. Применение указанной методики наиболее целесообразно в случае значительного массива первичных базовых показателей (составляющих, как минимум, несколько десятков), которые, в свою очередь, могут быть сгруппированы в рамках нескольких информацион-

но-функциональных системных блоков, характеризующих отдельные компоненты социально-экономического положения регионов.

Особенностью предлагаемой методики является включение в общий ряд ранжирования позиции Российской Федерации, которая таким образом получает свой системный номер. Это позволяет оценить различные аспекты социально-экономической ситуации в каждом регионе по отношению к соответствующим среднероссийским характеристикам.

В рамках указанного методического подхода при расчете интегральных характеристик каждый исходный показатель признается равноценным по отношению к другим показателям, что является наиболее предпочтительным с точки зрения технологии принятия решений по конкретным региональным проблемам. В данном случае достоверность конечных результатов достигается за счет расширения круга учитываемых факторов и обеспечения исключительно большого диапазона возможных значений интегральных оценок. Вместе с тем такой подход позволяет наиболее адекватно оценить структуру влияния различных факторов на общее социально-экономическое положение регионов.

Разброс возможных значений региональных стандартизованных оценок по отдельным блокам комплексной оценки и в целом по интегральному показателю составляет от нуля до единицы включительно. Чем выше значение данных оценок, тем в лучшем социально-экономическом положении находятся соответствующие регионы.

Следствием использования стандартизованных оценок для целей анализа территориальной дифференциации социально-экономической ситуации в России является практическая возможность прямого (непосредственного) сопоставления указанных оценок в разрезе регионов различного уровня (субъектов РФ, федеральных округов, экономических районов, межрегиональных ассоциаций), отдельных аспектов их социально-экономического положения, а также по годам анализируемого периода.

При формировании перечня индикаторов регионального развития предлагается использовать девять системных блоков показателей, являющихся основными компонентами комплексной интегрированной оценки и в наиболее полной мере характеризующих уровень развития и текущее социально-экономическое положение регионов.

Они включают сравнительную оценку: общего уровня развития субъектов РФ; состояния важнейших отраслей материального производства; финансового положения регионов; инвестиционной активности в регионах; уровня и дифференциации доходов населения; занятости и состояния рынка труда регионов; экологической ситуации в регионах; состояния важнейших отраслей социальной сферы; международной экономической активности в регионах.

Для повышения объективности сравнительной оценки социально-экономического положения регионов расчеты ряда стоимостных харак-

теристик регионального развития (ВРП, оборота розничной торговли и платных услуг населению, собственных доходов территориальных бюджетов и др.) рекомендуется осуществлять с учетом различий покупательной способности. Кроме того, сравнительные масштабы накопленного в регионах основного капитала целесообразно определять с учетом территориальных коэффициентов удорожания капитальных затрат, рассчитываемых в зональном разрезе (по группам субъектов РФ) по отношению к их среднему уровню в центральных областях Европейской части России, условно принимаемому за единицу.

Корректировка региональных значений вышеуказанных стоимостных показателей производится путем деления их исходных фактических величин на региональные коэффициенты паритета покупательной способности и степени удорожания капитальных затрат.

При выявлении степени зависимости между отдельными аспектами (компонентами) развития регионов на базе расчета значений коэффициента корреляции Спирмена показало следующее:

Наиболее высокая степень взаимосвязанности интегральных оценок социально-экономического положения регионов была отмечена с соответствующими характеристиками общего уровня их экономического развития (коэффициент корреляции равен 0,875), состояния важнейших отраслей материального производства (0,820), финансового положения регионов (0,850), уровня и дифференциации доходов населения (0,761), уровня международной экономической активности (0,757), уровня инвестиционной активности (0,744), а также ситуации в сфере занятости и состояния рынка труда (0,725).

Вместе с тем степень взаимосвязанности между параметрами состояния важнейших отраслей социальной сферы и экологической ситуации, с одной стороны, и указанными интегральными характеристиками, с другой, является крайне незначительной. Причем относительно благополучные по своему социально-экономическому положению регионы имели в целом более напряженную экологическую ситуацию.

Указанный методический подход к проведению сравнительной оценки социально-экономического положения регионов позволяет обеспечить максимальную информативность результатов данной оценки для различных пользователей как на федеральном, так и региональном уровнях. Одновременно он дает возможность существенно расширить сферу применения результатов оценки для решения различного рода прикладных задач.

В частности, изложенный методический подход, реализованный в модифицированной форме расчета приведенных балльных оценок на базе ограниченной совокупности индикаторов (12 экономических и социальных показателей), нашел практическое применение при разработке

методики комплексной оценки уровня социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Эта методика используется, в частности, в Минэкономразвития России для анализа и прогнозирования социально-экономического развития субъектов РФ. Особенностью формы представления результирующих интегральных оценок в данном случае является нулевое ее значение по Российской Федерации. При этом положительную оценку имеют регионы с относительно высоким уровнем развития, а отрицательную – с относительно низким уровнем.

В составе оценочных показателей представлены индикаторы, которые условно можно разделить на три функциональных блока, включающих по четыре базовых индикатора.

Первый блок образуют воспроизводственные показатели, в определенных рамках описывающие региональные процессы в системе «производство – распределение – обмен – потребление». Второй блок, в свою очередь, объединяет ряд ресурсно-инфраструктурных характеристик, включая обеспеченность инвестиционными ресурсами и основными фондами. Наконец, третий блок характеризует важнейшие социальные аспекты территориального развития, в том числе занятость населения, уровень и дифференциацию его доходов, уровень развития и состояние основных отраслей социальной инфраструктуры.

Накопленный более чем трехлетний опыт использования указанной методики в практике сравнительного анализа и прогнозирования социально-экономического развития регионов со всей очевидностью высветил исключительную важность не только самого расчетного алгоритма интегральной оценки, но и состава первичных индикаторов, а также конкретных способов их расчета. Дальнейшее ее совершенствование должно предусматривать использование методологии СНС–СРС для расчета коэффициентов ППС в целях элиминирования искажающего влияния ценностных различий на отдельные стоимостные показатели, а также уточнение количества и состава самих базовых индикаторов, исходя из вышеуказанных принципов и, прежде всего, комплексности оценки, наиболее полного отражения важнейших территориальных проблем.

Таким образом, проблемы комплексной оценки социально-экономического положения регионов разного уровня требуют дальнейшего изучения и разработки различных критериев оценки.

Список литературы

1. Аукционек, С. Какие налоговые реформы выгодны государству? // Вопросы экономики. – 2001. – № 9. – С. 59–81.
2. Бюджетная система РФ / под ред. М. В. Романовского. – М. : Юрайт, 2003. – С. 92–122.

3. Горский, И. К оценке налоговой политики // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С. 70–78.

4. Фадеева, Н. Г. О совершенстве налоговой системы в России // Социально-гуманитарные знания. – 2005. – № 2. – С. 329–333.

S. S. Starikova, V. F. Krasnova*

**Starikova Svetlana Sergeevna, PhD in Economics, associate professor of Finance and Credit Department, Togliatti State University of Service.*

Krasnova Viktoriya Fedorovna, postgraduate student, Togliatti State University of Service.

INTEGRATED ASSESSMENT PROBLEMS OF SOCIO-ECONOMIC REGION LOCATION

Key words: integrated assessment, economic analysis, regions, indicator system.

In this article the peculiarities and the problems connected with assessment of socio-economic region development are under review. Integrated assessment problems of socio-economic region location must solve the following problems: the choice of the most important component of this assessment, the choice of the variants for indicator system formation, the choice of estimated figures calculation method and the choice of indicator synthesis method.

© С. С. Старикова, В. Ф. Краснова, 2007

УДК 336.6

Е. Е. Спиридонова, А. А. Волкова*

**Спиридонова Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Тольяттинского государственного университета сервиса.*

Волкова Анна Александровна, кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Тольяттинского государственного университета сервиса.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА

Ключевые слова: венчурный капитал, рисковое финансирование, инновационные проекты, венчурные фонды, малое инновационное предприятие.

В статье рассматривается история зарождения и развития рынка венчурного капитала. Выявлены стадии и страны, которые были задействованы в данном процессе. Освещены проблемы развития венчурного рынка в странах Европы и Америки. Приведена структура венчурного капитала в разных странах. Для России венчурный капитал (рисковый) выступает наиболее перспективным направлением в качестве источника финансирования инновационных проектов.

Одним из основных экономических инструментов, обеспечивающих на протяжении последних десятилетий инновационное развитие ведущих стран мира, является механизм венчурного финансирования. Суть его заключается в финансировании бизнеса, ориентированного на практическое использование технических и технологических новинок, результатов научных достижений, еще не опробованных на практике.

Венчурный бизнес зародился в США в конце 40-х начале 50-х годов. В США традиционно ориентируются на финансирование в первую очередь новых и очень молодых инновационных объектов. По статистике США, источниками венчурного капитала являются, прежде всего, пенсионные фонды, промышленные и торговые корпорации, страховые компании, другие фонды. Серьезные изменения в их инвестиционной политике произошли в 80-е годы, когда под воздействием избыточной денежной массы, появившейся в связи с выходом на рынок венчурного капитала мощных пенсионных фондов при довольно небольшом количестве качественных проектов, был осуществлен ряд вложений, приведших впоследствии к крупным потерям.

В связи с этим некоторые инвесторы перестали финансировать начальные стадии развития фирм и перешли к менее рискованному финансированию более поздних этапов. Ряд фирм стал финансировать отдельные сделки, другие расширили границы своей инвестиционной стратегии и начали поиск выгодных проектов в новых областях деятельности (например, в биотехнологии). В 90-е годы такая политика привела к оживлению промышленности и резкому увеличению объема венчурного капитала.

Отмеченный подъем во многом был обусловлен общим длительным оживлением экономической конъюнктуры и появлением нового многообещающего направления инновационной деятельности, связанного с коммерциализацией информационных технологий и развитием электронной торговли.

В странах Европы венчурный капитал появился несколько позже, около 20 лет назад. Объем венчурных инвестиций в Европе с 1996 г. по 2002 г. составил 159 млрд долл.

С середины 80-х европейские вкладчики стали больше интересоваться возможностями инвестиций в акции, вкладывая меньше средств в традиционные для них активы с фиксированным доходом. Пионером венчурной индустрии в Европе была и остается Великобритания – старейший и наиболее мощный мировой финансовый центр.

В странах Западной Европы список участников венчурных фондов несколько шире: государственные учреждения, коммерческие и клиринговые банки, университеты и прочие источники. Наиболее характерная особенность стран Западной Европы по сравнению с США – более высокий удельный вес в венчурном бизнесе банковских структур.

В Западной Европе венчурный капитал используется в основном на цели развития. Однако по мере расширения финансирования отдельных сделок, в большинстве случаев приносящего более низкий доход, но связанного со значительно меньшим риском, венчурный капитал континентальной Европы в 90-е годы начал ориентироваться на эту область инвестирования. В ряде стран рост предпринимательства на базе венчурного капитала во многом вызван возникшим в 80-е годы повышенным интересом управленческого персонала к приобретению предприятий, на которых он занят. Такая структура венчурного капитала характерна сегодня прежде всего для Великобритании и Франции. Исключением для Европы являются Нидерланды, где венчурное финансирование получило широкое распространение и организовано примерно так, как в Северной Америке. В Германии структура венчурного капитала представляет нечто среднее между его структурой в Нидерландах и Франции.

Страны Восточной Европы пока еще значительно отстают от западноевропейских государств по уровню развития рынка венчурного капитала. Рисковые инвестиции, ставшие возможными после ликвидации «железного занавеса», предпринимались нередко во взаимосвязи с массовой приватизацией. На начальных этапах трансформации экономики здесь отсутствовали институты, обладающие капиталом и наука, необходимыми для реализации венчурных вложений стандартными для западных стран методами.

Хотя первоочередные инвестиции все же были осуществлены, это в основном было сделано в традиционной кредитной форме, часто без должного предварительного анализа. Многие проблемы, с которыми столкнулись банки Чешской Республики и других стран с трансформируемой экономикой, возникли в результате применения неэффективных финансовых инструментов для венчурных вложений. Вместе с тем большинство экспертов сходятся во мнении, что рынок венчурного капитала в государствах Восточной Европы обладает большими возможностями для

дальнейшего роста. Это в первую очередь вызвано необходимостью создания развитой информационной и дистрибьюторской инфраструктуры.

Следует отметить бурное развитие венчурного финансирования в Израиле. Так, около 10 лет назад в стране имелось всего два фонда венчурного капитала, а к концу 90-х годов страна уже располагала 40 специализированными и 30 диверсифицированными фондами рискованного капитала. Отличительной чертой израильского рынка венчурного финансирования является значительная доля иностранных инвесторов – более 50 процентов всех инвестиций осуществляются именно ими.

Практически все наиболее крупные венчурные фонды США и Европы имеют представительства в Израиле. Наиболее «популярными» для инвестиций в Израиле в настоящее время являются сферы коммуникаций, компьютерного обеспечения, ИТ-индустрия, отрасль полупроводников, сфера наук о жизни (в частности, медицинское оборудование и биотехнологии) и производства систем безопасности. При этом израильские венчурные инвесторы в явном виде предпочитают инвестировать средства в предприятия, находящиеся на стартовых стадиях развития.

В последнее время значительное развитие венчурная индустрия получила в странах Юго-Восточной Азии, и в первую очередь в Китае, Республике Корея, Сингапуре. В Китае свыше 85 процентов венчурного капитала в общем размере несколько десятков миллиардов юаней размещено в отрасли новых и высоких технологий. Это свидетельствует о том, что в стране венчурное финансирование играет незаменимую роль в содействии развитию отрасли новых и высоких технологий.

Таким образом, оценивая мировые тенденции в области венчурного финансирования можно смело заключить, что для России эта форма должна стать одним из основных источников инвестиций в малые и средние инновационные предприятия. Как показывает мировой опыт, в странах, успешно развивающих методы венчурного финансирования, огромную роль в становлении этого института сыграла государственная поддержка венчурного бизнеса. Государственные методы поддержки можно классифицировать на прямые и косвенные.

Такие страны, как США и Великобритания, прибегают к различным программам государственного участия в развитии венчурного бизнеса в основном в период спада активности, применяя преимущественно методы косвенного стимулирования (налоговые льготы, расширение числа потенциальных частных инвесторов путем ослабления законодательных ограничений и пр.)

Что касается государств, заметно отстававших к началу 90-х годов в данной области от стран – лидеров (Германия, Израиль, Финляндия и др.), то в них широко применялись меры прямой государственной поддержки (выделение средств для создания венчурных фондов, предоставление грантов для проведения НИОКР в интересах малого наукоем-

кого бизнеса, передача технологий из военного в гражданский сектор экономики, государственные гарантии инвестиций на случай неудачного завершения финансируемых проектов малого бизнеса).

Например, в соответствии с недавно принятым законодательством, налогообложению в Германии теперь подлежит только 50 % «перенесенной выгоды», полученной в виде дохода от инвестиций в фонд венчурного капитала. Ранее облагалась вся сумма такого дохода. Власти Германии рассчитывают, что принятая мера позволит повысить привлекательность рынка венчурного капитала для инвесторов за счет приведения законодательной системы в соответствие с международной практикой.

В 2002 году в Таиланде был принят пятилетний план стимулирования роста фондов венчурного капитала, связанных с инвестициями в создание новых предприятий. В соответствии с планом были отменены ввозные пошлины на продукцию машиностроения.

Компании с венчурным капиталом, имеющие доли в малых и средних предприятиях, освобождаются от уплаты налога на доходы корпораций в части дивидендов и прироста капитала, полученных от инвестиций в малые и средние предприятия. Эти компании должны быть зарегистрированы в Таиланде и удовлетворять некоторым требованиям по размеру уставного капитала, а также по длительности и величине инвестиций в малые и средние предприятия. Аналогичные мероприятия проводились и в Малайзии.

Таким образом, наиболее перспективным направлением в качестве источника финансирования инновационных проектов, на наш взгляд, выступает венчурный капитал (рисковый). Что касается России, то рынок венчурного капитала здесь развит слабо, и в первую очередь это объясняется отсутствием нормативно-законодательной базы, регулирующей эти процессы. Изучая опыт многих стран мира, можно заключить, что роль государства на этапах становления венчурной индустрии весьма значительна, а методы государственной поддержки (как прямые, так и косвенные) позволяют предприятиям этого сектора преодолеть начальные трудности и успешно развиваться.

Список литературы

1. Дагаев, А. Венчурный бизнес: управление в условиях кризиса // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3.
2. Гулькин, П. Российское государство и венчурная индустрия // Инновации. – 2002. – № 1.
3. Финансовая газета, региональный выпуск. Рубрика «Новости». – 2002–2005 гг.

E. E. Spiridonova, A. A. Volkova*

**Spiridonova Elena Evgenievna, PhD in Economics, associate professor of Accounting, Analysis and Audit Department, Togliatti State University of Service.*

Volkova Anna Aleksandrovna, PhD in Economics, associate professor of Accounting, Analysis and Audit Department, Togliatti State University of Service.

HISTORICAL ASPECTS OF VENTURE CAPITAL MARKET FORMATION

Key words: venture capital, hands-off financing, innovative projects, venture capital fund, small innovative enterprise.

In this article the history of venture capital market formation and development is under review. Stages and countries that took part in this process were brought to light. The problems of venture market development in the countries of Europe and America were taken up. The structure of venture capital in different countries was brought forward. For Russia venture capital is the most perspective direction in the capacity of innovative projects funding source.

© E. E. Спиридонова, А. А. Волкова, 2007

УДК (470.43)339.1.629.33

С. П. Сюлина*

**Сюлина Светлана Петровна, ст. преподаватель Самарской гуманитарной академии.*

О СООТНОШЕНИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: спрос, предложение, легковые автомобили, платежеспособный спрос, Самарская область, конъюнктура рынка.

В статье рассматриваются производство и реализация как важнейшие функции хозяйствующего субъекта. Анализируется проблема сбалансированности спроса и предложения с точки зрения трех основных аспектов: количественный, качественный и пространственно-временной. Рассматривается динамика производства и реализации легковых автомобилей в Самарской области, в частности ситуация на АВТОВАЗе.

Спрос на товарном рынке диалектически связан с предложением, их взаимодействие представляет главный объект исследования рыночного механизма. Предложение как экономическая категория представляет собой совокупность определенного количества продукции, предназначенной для реализации. Между спросом и предложением существует тесная взаимосвязь: формирование потребностей и спроса вызывает соответствующие изменения в развитии производства данного товара, а товарное предложение, в свою очередь, воздействует на формирование потребностей и спроса.

Экономический закон предложения тесно связан с законом спроса и выражает тенденцию роста объема производства товаров при одновременном росте цены на них. Механизм реализации данного закона основан на получении предприятием большей суммы прибыли за счет следующих факторов: уменьшения издержек производства на единицу продукции в результате изменения технологии производства и увеличения объема продаж товаров при прежней цене, удовлетворяющей потребителя; организации производства товаров, реализуемых по высоким ценам; изучения потенциального и реального, удовлетворенного и неудовлетворенного спроса на производимый товар.

Соотношение спроса и предложения выступает в качестве показателя, который характеризует сложившиеся соотношения объемов производства определенных видов товаров и платежеспособного спроса населения на эти товары при действующих розничных ценах на них [4, с 111].

В современных условиях наибольшую актуальность приобретают проблемы устранения несбалансированности в общественном производстве, ликвидации различных диспропорций. Обеспечение сбалансированности между потребностью населения в товарах и наличием товарных ресурсов или, точнее, между спросом и предложением, как правило, связано с практическими трудностями, к которым относятся несоответствие товара спросу покупателей, превышение спроса над предложением и наоборот.

По вопросу о регулировании этих пропорций существует несколько концепций, одни из которых обосновывают необходимость превышения предложения над спросом, другие, наоборот, оправдывают соответствующее преобладание спроса над предложением.

В дореформенный период имели место следующие теоретические установки относительно соотношения спроса и предложения. Так, длительное время господствовала догма о необходимости отставания производства товаров и услуг от платежеспособного спроса, что ставило своей целью оправдать недостаток на рынке предметов народного потребления.

Таким образом, постоянный товарный недостаток исключал необходимость систематического исследования потребительского спроса вследствие полной реализации всего произведенного продукта, не всегда качественного, первосортного, долговечного, в достаточном ассортименте.

Кроме того, утверждению этой позиции способствовало директивно установленное опережение темпов роста производства средств производства над темпами роста предметов народного потребления. Теория опережающего развития производства относительно спроса и потребления оказалась несостоятельной в результате субъективных представлений о повышенных возможностях социалистического производства. Указанная теория существовала в условиях невозможности выпуска всего самого необходимого для населения; не способствовала налаживанию службы изучения спроса.

Несовершенство этой теории показывает ориентация производства вне зависимости от конкретной потребности, в значительной мере направленная на формирование больших запасов на складе предприятия, следовательно, приводящая к нерациональному расходу трудовых, материальных, финансовых и природных ресурсов [1, с 41]. Рассмотренные аспекты позволяют сделать вывод о необходимости пропорциональности в развитии производства и потребления.

В условиях рыночной экономики, несмотря на некоторую неопределенность, производство и потребление должны развиваться в органическом единстве и активном взаимодействии. Соотношения производства и потребления складываются, соответственно, в результате воздействия факторов экономического, технического и социального характера. В материально-вещественной форме и по стоимости в указанном соотношении должно быть равенство, то есть производство продукта приравнивается к производственному и непроизводственному потреблению. В связи с необходимостью установления оптимальных пропорций обостряется значимость глубокого изучения спроса и его прогнозирования на перспективу [1, с. 42].

Оптимальное соотношение спроса и предложения следует предусматривать в народнохозяйственном плане и, соответственно, поддерживать на рынке товаров. Как известно, на региональном рынке могут возникать различные конъюнктурные ситуации, знания о которых позволяют правильно оценить информацию о спросе населения и определить круг информации, наиболее полно характеризующий спрос в конкретных условиях.

Сбалансированность спроса и предложения как по объему, так и по структуре свидетельствует о благоприятной конъюнктуре торговли. В этих условиях темп роста товарооборота соответствует темпу роста

денежных доходов и денежных сбережений населения. В условиях данной конъюнктуры торговли продажа товаров в полной мере характеризует развитие спроса населения, и, кроме того, данные о товарообороте являются достоверной информационной основой для прогноза спроса. С помощью факторного анализа спроса достаточно точно определяются условия его формирования: влияние изменения денежных доходов, цен, демографической ситуации.

В условиях сбалансированности спроса и предложения по общему объему, но при несоответствии предложения некоторых товаров спросу на них наблюдается «вынужденное» удовлетворение спроса по взаимозаменяемым товарам. Кроме того, часть неудовлетворенного спроса переходит на товары с иным потребительским назначением.

При такой конъюнктуре торговли темпы роста денежных сбережений населения, товарных запасов непосредственно зависят от степени несоответствия предложения товаров спросу населения. Соответственно, при большем несоответствии денежные доходы увеличиваются значительно быстрее. Для определения размеров спроса населения следует исследовать неудовлетворенный спрос, используя данные о запасах денежных средств у потребителей, запасах товаров в торговой сети.

Превышение спроса над предложением по общему объему вызывается снижением качества и несоответствием товаров по потребительским свойствам (ограниченность моделей, отсутствие необходимого размера и желаемого цвета). Данная конъюнктура характеризуется быстрым ростом денежных доходов населения и ограниченностью товарных ресурсов, которые, несмотря на рост, ниже роста денежных доходов.

Отношения спроса и предложения выражают взаимоотношения между производством и потреблением, при этом предложение представляет производство, а спрос – потребление. В то же время, являясь рыночным выражением взаимосвязи между производством и потреблением и находясь в непосредственной зависимости от них, одновременно отношения спроса и предложения обладают и определенной самостоятельностью, выражающейся в том, что спрос и предложение подчиняются специфическим законам спроса и предложения. Недостаточный спрос приводит к сокращению производства, а недостаточное производство, соответственно, вызывает гиперинфляцию, приостанавливает рост доходов предприятий, а следовательно, и спроса.

По причине отсутствия финансовых средств у государства для поддержки даже высокорентабельных производственных отраслей, рассматриваемая проблема должна решаться путем роста внутреннего спроса и создания выгодных условий для производства потребитель-

ских товаров, что приведет, соответственно, к увеличению производства и тем самым будет способствовать снижению цен. Уровень инфляции будет зависеть от быстроты реагирования предложения товаров на расширение потребительского спроса.

Все сказанное позволяет сделать выводы о том, что в условиях сбалансированности спроса и предложения обеспечивается выполнение следующих трех условий: во-первых, реализации всего объема предложенных на рынок товаров; во-вторых, расходования денежных средств населения, предназначенных для покупки товаров и оплаты услуг; в-третьих, удовлетворения спроса потребителей по количеству, качеству и ассортименту предлагаемых товаров. Наличие указанных условий показывает на сбалансированность спроса и предложения, и нарушение одного из них свидетельствует о его потере.

Проблема сбалансированности спроса и предложения имеет, таким образом, три основных аспекта: количественный, качественный и пространственно-временной.

Количественный аспект предполагает определенный перевес предложения над спросом как условие, обеспечивающее конкуренцию. Однако перевес предложения подразумевает как возможность быстрого удовлетворения спроса за счет имеющихся запасов, так и готовность к этому отечественных производственных мощностей.

Качественный аспект сбалансированности подразумевает соответствие ассортимента и качества предлагаемых на рынке товаров спросу населения.

Сущность последнего из названных аспектов, пространственно-временного, заключается в обеспечении количественного и ассортиментно-качественного соответствия между спросом и предложением во времени и пространстве, то есть удерживать его неизменно в любой момент времени и по всей территории страны.

Таким образом, взаимосвязи между спросом и предложением рассматриваются не как пассивно складывающиеся, а как активно формируемые элементы рыночных отношений, осуществляемые целенаправленными действиями производителей средств производства и торговой инфраструктуры. Вследствие этого представляется целесообразным наряду со спросом прогнозировать и потребность как категорию, потенциально способную превратиться в реальный будущий спрос, ориентирующую его формирование. Знания о возможных соотношениях спроса и предложения, перспективной структуре изготовителей и потребителей продукции по степени использования материальных ресурсов позволяют определить объемы товарных масс, в обращении необходимо участие торговых посредников.

В составе автомобильной отрасли Самарского региона представлены более 400 предприятий – производителей автомобилей, агрегатов, деталей и узлов, запасных частей.

Проанализируем динамику производства и реализации легковых автомобилей в Самарской области (табл. 1).

Таблица 1

**Анализ динамики производства
и продажи легковых автомобилей в Самарской области**

Годы	Объем производства, тыс. шт.	Темпы роста, %		Объем продаж, тыс. шт.	Темпы роста, %	
		базисные	цепные		базисные	цепные
А	1	2	3	4	5	6
2000	740	100,0	100,0	729	100,0	100,0
2001	810	109,4	109,4	790	108,4	108,4
2002	747	100,9	92,2	730	100,1	92,4
2003	751	101,5	100,5	741	101,6	102,2
2004	795	107,4	105,8	761	104,4	102,6

Из табл. 1 видно, что за пять лет объем производства вырос на 7,4 %, а объем продаж – на 4,4 %. За период 2000–2003 гг. темпы роста производства и продажи незначительно отличались; в то же время в 2004 г. темпы роста производства значительно опередили темпы продажи автомобилей, что свидетельствует о накоплении нереализованных автомобилей и не оплаченных покупателями.

Среднегодовой темп роста выпуска автомобилей, исчисленный по среднегеометрической, составляет 100,65 %, а продажи – 100,55 %. Расчет среднегодовых темпов роста позволяет рассчитать прогнозные данные по объему продаж легковых автомобилей в Самарской области на перспективу. Так, в 2005 г. объем производства составит 800 тыс. шт., объем продаж – 765 тыс. шт.

Основным предприятием отрасли является ОАО «АВТОВАЗ» – крупнейший производитель легковых автомобилей в России и Восточной Европе.

Представляется целесообразным оценить динамику активов ОАО «АВТОВАЗ» путем сопоставления темпов прироста активов с темпами прироста объема продаж и прибыли от продажи продукции (табл. 2).

Данные табл. 2 показывают превышение темпов прироста объема продаж и прибыли от продажи по сравнению с темпом прироста активов, что характеризует более эффективное использование активов в 2004 г.

Таблица 2

**Анализ динамики активов, объема продаж и прибыли
от продажи продукции ОАО «АВТОВАЗ»**

Показатели	Единицы измерения	2003 г.	2004 г.	Темп прироста, %
А	Б	1	2	3
1. Средняя величина активов	млн руб.	100263	108622	+8,34
2. Объем продаж	млн руб.	107381	125976	+17,32
3. Прибыль от продажи	млн руб.	10156	13415	+32,09

С целью оценки устойчивости рыночной позиции ОАО «АВТОВАЗ» обратим внимание на темп прироста объема продаж и маржинальный доход в 2003–2004 гг. (табл. 3).

Таблица 3

**Анализ объема продаж и маржинального дохода
ОАО «АВТОВАЗ» в 2003–2004 гг.**

Показатели	Единицы измерения	2003 г.	2004 г.	Абсолютные отклонения	Темп прироста, %
А	Б	1	2	3	4
1. Объем продаж	млн руб.	107381	125976	+18595	+17,32
2. Маржинальный доход	млн руб.	13657	18612	+4955	+36,28

Рост показателей в 2004 г. по сравнению с 2003 г. свидетельствует об устойчивом положении ОАО «АВТОВАЗ» на рынке легковых автомобилей.

Показателем соответствия производства и продаж является коэффициент реализации [2, с. 313] (табл. 4).

Таблица 4

**Анализ изменения коэффициента реализации
ОАО «АВТОВАЗ» в 2003–2004 гг.**

Показатели	2003 г.	2004 г.	Абсолютные отклонения
А	1	2	3
1. Объем реализованной продукции, млн руб.	107381	125976	+18595
2. Товарная продукция, млн руб.	119678	137878	+18200
3. Коэффициент реализации	0,89	0,91	+0,02

По данным табл. 4 видно, что коэффициент реализации близок к единице и эта тенденция устойчива; это характеризует повышение ритмичности сбытовой и производственной подсистем ОАО «АВТОВАЗ». Резерв роста коэффициента реализации составляет в 2003 г. 11 %, в 2004 г. – 9 %.

На общий прирост объема продаж на 18595 млн руб., среди прочих оказали влияние такие факторы, как рост цен на продукцию Общества, увеличение количества реализованных автомобилей (табл. 5).

Данные таблицы показывают, что в 2004 г. по сравнению с 2003 г. на общее увеличение объема продаж легковых автомобилей в размере 4 тыс. шт. повлияли наряду с приростом объема продаж Лада Самара на 12 тыс. шт. падение спроса на автомобили Лада Нива, продажи которых снизились на 20 тыс. шт., или 39,2 %.

Таблица 5

Объем продаж легковых автомобилей в 2003–2004 гг.

№ п/п	Модели автомобилей	Объем продаж				Отклонения		Темп прироста, %
		2003 г., тыс. шт.	Удельный вес, %	2004 г., тыс. шт.	Удельный вес, %	В тыс. шт.	По удельному весу, %	
	А	1	2	3	4	5	6	7
1	Лада 110	232	32,3	238	32,9	+6	+0,6	+2,6
2	Лада Самара	229	31,9	241	33,4	+12	+1,5	+5,2
3	Классика	206	28,7	212	29,4	+6	+0,7	+2,9
4	Лада Нива	51	7,1	31	4,3	-20	-2,8	-39,2
Итого		718	100,0	722	100,0	+4	0	+0,5

Для наиболее полной оценки деятельности автозавода целесообразным считаем изучить состав и структуру доходов и расходов. Для этого рассмотрим уровень и структуру доходов ОАО «АВТОВАЗ» в 2003–2004 гг. (табл. 6).

Расчеты показывают, что в 2004 г. в структуре доходов ОАО «АВТОВАЗ» повысилась доля доходов от обычных видов деятельности (на 5,8 %) при соответствующем сокращении доли операционных доходов (на 4,1 %) и внереализационных доходов (на 1,7 %).

Далее рассмотрим динамику и структуру расходов ОАО «АВТОВАЗ» в 2003–2004 гг. (табл. 7).

Таблица 6
Анализ уровня и структуры доходов ОАО «АВТОВАЗ»
в 2003–2004 гг.

Виды доходов предприятия	Абсолютные величины, млн руб.		Удельный вес (%) в общей величине доходов		Изменения	
	2003 г.	2004 г.	2003 г.	2004 г.	в абсолютных величинах	по удельному весу
А	1	2	3	4	5	6
Доходы от обычных видов деятельности	107381	125976	44,6	50,4	+18595	+5,8
Операционные доходы	125975	120709	52,4	48,3	-5266	-4,1
Внереализационные доходы	7229	3266	3,0	1,3	-3963	-1,7
Общая величина доходов периода	240585	249951	100	100	+9366	0

Таблица 7
Анализ динамики и структуры расходов ОАО «АВТОВАЗ»
в 2003–2004 гг.

Виды расходов предприятия	Абсолютные величины, млн руб.		Удельный вес (%) в общей величине расходов		Изменения	
	2003 г.	2004 г.	2003 г.	2004 г.	в абсолютных величинах	по удельному весу
А	1	2	3	4	5	6
Расходы по обычным видам деятельности	97225	112561	41	46	+15336	+5
Операционные расходы	130929	123487	56	51	-7442	-5
Внереализационные расходы	5801	5583	3	3	-218	0
Общая величина расходов периода	235453	243937	100	100	+8484	0

Данные табл. 7 свидетельствуют о росте доли расходов по обычным видам деятельности на 5 % при одновременном сокращении доли операционных расходов на 5 %.

Резюмируя вышеизложенное, следует подчеркнуть следующее. Производство и реализация как важнейшие функции хозяйствующего субъекта характеризуют его производственную деятельность. Между этими показателями рыночной активности существует определенная взаимозависимость, в результате соблюдения которой можно оценить деятельность маркетинговых подразделений субъекта хозяйствования как успешную.

Список литературы

1. Баканов, М. И. Ващекин Н.П. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Маркетинговая информация в коммерческих структурах // Маркетинг. – 1996. – № 3. – С. 41–42.
2. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 424 с.
3. Мельник, М. В. Методология аудита: развитие новых направлений / М. В. Мельник, В. Г. Когденко // Аудиторские ведомости. – 2005. – № 10. – С. 3–14.
4. Нерославская, Б. Цена и проблемы повышения качества продукции / И. Салимжанов, Б. Нерославская. – М. : Издательство «Финансы», 1971. – 160 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели 2004 : стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 966 с.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 425 с.
7. Самарский статистический ежегодник 2005 : стат. сб. / Росстат. – Самара, 2005. – 443 с.

S. P. Syulina*

*Syulina Svetlana Petrovna, assistant professor, Samara Academy of the Humanities (Togliatti's branch).

ON SUPPLY AND DEMAND SITUATION IN THE MOTOR CAR MARKET OF SAMARA REGION

Key words: demand, supply, motor car, effective demand, Samara region, market conditions.

In this article production and realization are under review as the most important functions of business entity. The problem of supply and demand

equilibration is analyzed with a view to three main aspects: qualitative, quantitative and spatio-temporal. The dynamics of production and motor car realization in Samara region, especially the situation of AVTOVAZ is examined.

© С. П. Сюлина, 2007

УДК 658.7

С. В. Токманёв, Д. В. Попов, В. Ю. Московка*

**Токманёв Сергей Владимирович, кандидат технических наук, доцент Российского государственного социального университета, докторант Тольяттинского государственного университета.*

Попов Дмитрий Владимирович, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.

Московка Виталий Юрьевич, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ЗАПАСОВ И ИХ СОДЕРЖАНИЯ

Ключевые слова: запасы, материальные ресурсы, предметы труда, средства труда, материально-техническое снабжение, резервы.

В статье рассматривается понятие «материальные ресурсы» с точки зрения различных авторов. Выделены достоинства и недостатки анализируемых понятий. Дается классификация составляющих элементов, входящих в состав материальных ресурсов. Рассмотрены также понятия «экономия МР» и «рациональное использование МР», «резервы» и «запасы».

При исследовании вопросов формирования запасов предприятий используются ряд ключевых понятий. Учитывая, что в настоящее время различные авторы вкладывают в данные понятия разное содержание, представляется необходимым уточнить, что понимается под тем или иным понятием.

Прежде всего необходимо уточнить содержание понятия «материальные ресурсы» (МР). Часто наряду с этим в литературных источниках встречается другое – «материалы», хотя трактовки последнего зачастую практически не отличаются от определения материальных ресурсов рядом авторов.

Наиболее общим является определение МР, даваемое авторами [1]. «Материальные ресурсы производственно-технического назначения – ресурсы, которыми располагает государство для выполнения планов экономического и социального развития народного хозяйства». В этом определении отсутствует главное – суть самого понятия «ресурсы». Указывается лишь, кто ими «располагает» и назначение (цель) использования ресурсов. Указанная цель использования МР не является характерным, присущим только МР, признаком. Такая формулировка цели вполне применима и к трудовым, и к финансовым ресурсам. К тому же недостаточно обоснована ориентация автора данного определения лишь на одну форму собственности. Такая формулировка может быть обусловлена спецификой деятельности органов материально-технического обеспечения (МТО) и отражать традиционное понимание МР в этой отрасли.

В работе [2] авторы дают следующее определение МР: «Материальные ресурсы – наличный комплекс вещественных элементов, предназначенных для обработки в процессе производства при помощи орудий труда». Это определение практически совпадает с мнением автора работы [3].

В сборнике [4] под МР понимается – «сырье, детали, изделия и конструкции, которые могут применяться в строительном производстве для создания строительной продукции».

Рассмотренные определения имеют ряд недостатков. Сторонники таких определений сужают сущность МР, понимая под этим лишь предметы труда. Анализируемое определение, безусловно, имеет право на существование наряду с расширенными толкованиями сущности МР. В нем четко определена вещественная природа МР и место в производственном процессе.

По мнению автора [5], под МР следует понимать «совокупность средств труда и предметов труда, распределяемую между предприятиями и организациями в порядке материально-технического снабжения». Такая трактовка несколько шире: она охватывает и средства труда. Авторы отмечают такую особенность МР, а именно то, что они либо передаются предприятиям и организациям во владение, либо распределяются в порядке материально-технического обеспечения МТО. Авторы справедливо не указывают цель использования ресурсов и их место в процессе производства, поскольку под МР подразумеваются устоявшиеся понятия – средства и предметы труда. Но данное определение не учитывает одну важную особенность ресурсов, которая отмечается в работе [6]: «...ресурсы – действующие производительные силы, участвующие в производственном процессе, и производительные силы, не

вовлеченные в производственный процесс, т. е. потенциальные неиспользуемые рабочая сила и средства производства».

В работе [7] выделены широкое и узкое значение понятия МР, и приводимое ниже определение соответствует основному содержанию понятия: «МР – накопленный в средствах производства и предметах потребления овеществленный труд, МР в более узком значении этого слова, принятом в планировании, включают в себя только предметы труда». Авторы четко указывают природу МР: овеществленный труд, а также то, что отличительной чертой МР является их участие в процессе производства.

Основываясь на проведенном анализе различных определений понятия «материальные ресурсы», приводимых в литературе, указанных критических замечаниях, представляется необходимым и возможным дать несколько различных по широте определений МР.

В широком смысле под МР следует понимать овеществленный труд, накопленный в действующих и резервных средствах производства, распределяемых между основными звеньями экономики в порядке материально-технического снабжения (МТС) или находящихся в их владении обособленных частях собственности, а также в предметах потребления в таком специфическом ресурсе как энергия. В нашем исследовании под МР будет пониматься овеществленный труд, накопленный в предметах труда (используемых, либо потенциальных), распределяемых между основными звеньями экономики посредством различных форм МТС.

Отдельные авторы употребляют наряду с термином МР термин «материалы». Под материалами чаще всего понимают «вещественные элементы производства, используемые главным образом в качестве предметов труда» [8]. Между этими двумя понятиями существует определенное различие и связь. Более правильной и обоснованной является точка зрения тех авторов, которые считают, что материалы – одна из составляющих МР [2, 7].

Таким образом, в составе МР мы будем различать материалы и сырье в зависимости от того, подвергся данный МР предварительной обработке для производственного потребления или нет. МР в зависимости от того, на какой стадии производства они находятся, подразделяют на запасы ТМЦ, полуфабрикаты, незавершенное производство, резервы и отходы. К запасам относятся те МР, которые находятся либо на складах и базах территориальных органов, либо на ведомственных складах. Предназначены запасы для обеспечения непрерывности производственного процесса. Полуфабрикаты, по сути, представляют собой МР в виде готовой продукции конкретного производства, предназначенной для последующего использования на данном или других предприятиях (соответственно – полуфабрикаты собственного произ-

водства или покупные). К МР в незавершенном производстве относится та их часть, которая содержится в продукции, не завершенной производством в пределах данного предприятия. Наконец, отходы – МР, содержащиеся в остатках исходного сырья и материалов при производстве планируемого вида продукции, а предназначены для потребления в других производствах.

В зависимости от предназначения материалы делятся на основные и вспомогательные. К основным относятся материалы, составляющие материальную основу продукции и в натуральной форме входящие в состав готового продукта. К вспомогательным материалам относятся те, которые либо потребляются средствами труда, либо способствуют осуществлению производственного процесса. То есть вспомогательные материалы не составляют вещественного содержания изготавливаемой продукции.

Определив понятие, состав и признаки, по которым можно сгруппировать МР, перейдем к рассмотрению ряда других основных понятий проблемы, таких как «экономию МР» и «рациональное использование МР», имеющих непосредственное отношение к вопросам формирования рационального уровня производственных запасов строительных предприятий.

Отдельные авторы [9, 10], исследуя вопросы, связанные с экономным и рациональным использованием МР, не дают определения понятий проблемы.

Неудачной является трактовка экономии МР как «системы мер, направленных на обеспечение бережливого использования сырья и материалов» [11]. Сущность экономии подменяется теми мероприятиями, за счет которых экономия может быть достигнута. Экономию следует определять как результат реализации таких мероприятий. Однако более удачным является определение понятия «экономию», данное в работе [12]: экономия МР – «повышение уровня полезного использования, выражающееся в снижении удельного расхода материалов на единицу продукции (работ) при улучшении (сохранении) качества и технического уровня продукции». Аналогично определяют экономию и авторы [13]. Указанное понятие употребляется в смысле выгоды, эффекта, полученных от рационального использования всех ресурсов, в том числе и МР на единицу продукции.

Следует согласиться с тем, что экономия МР, во-первых, категория производственная, т. е. присущая сфере производства, во-вторых, она характеризует результат использования запасов МР в производстве. Однако в анализируемом определении упущены отдельные моменты, учет которых позволит сформулировать более точное определение эко-

номии МР. Необходимо прежде всего сделать упор на снижение удельного расхода МР, т. е. указать, что такое снижение может определяться относительно научно обоснованных норм расхода и относительно удельного расхода МР на аналогичную продукцию в предшествующие периоды. Во-вторых, экономия может быть определена не только в расчете на единицу продукции, но и на определенный объем работ, т. е. необходимо отразить возможность расчета экономии на разных уровнях управления.

Таким образом, основываясь на результатах анализа различных определений экономии МР, дадим уточненное определение: экономия МР – повышение уровня полезного использования МР, выражающееся в снижении удельного их расхода на единицу продукции (работ) по сравнению с установленной научно обоснованной нормой или расходом на аналогичный объем продукции в предшествующие годы при улучшении (сохранении) качества и технического уровня продукции, а также условий труда, определение в основном совпадает с трактовкой термина автором [14].

Наряду с понятием «экономия МР» зачастую многие авторы пользуются термином «рациональное использование МР». Чаще всего оба понятия употребляются вместе: «экономное и рациональное использование МР». Уже само наличие двух разных понятий позволяет предположить существование различий между ними, а частое совместное употребление свидетельствует о наличии тесной взаимосвязи.

Рациональный в переводе с латинского «rationalis» – разумно обоснованный, целесообразный. Отдельные авторы предпринимали попытки определить понятие рациональное использование МР. В работе [13] говорится: «...под рациональным потреблением МР понимается процесс осознанного, общественно необходимого потребления материалов». Основываясь на этом, достаточно полно и корректно определении, попытаемся рассмотреть взаимосвязь и соотношение понятий «экономия» и «рациональное использование». Некоторые авторы отождествляют эти понятия [9, 14]. В отдельных работах делаются попытки рассмотрения взаимосвязей рационального использования МР с режимом экономии [15, 16]. Безусловно, проведение режима экономии, бережливое отношение к расходованию МР – одна из составляющих рационального использования МР.

Рационализация использования МР не всегда может приводить непосредственно к экономии МР. Так, вовлечение в хозяйственный оборот сверхнормативной части запасов конкретного потребителя не обязательно влечет за собой снижение расхода МР в производстве.

Так же, как рационализация использования МР не всегда находит выражение в снижении удельного расхода МР на единицу продукции, так и последнее не всегда результат рационального использования МР. Нельзя считать разумно обоснованной экономию, достигнутую за счет, например, ухудшения условий труда, снижения качества продукции.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о наличии существенной связи между понятиями «экономия МР» и «рациональное использование МР». Экономия есть результат процесса рационального использования МР, количественное выражение этого результата. Аналогичный вывод уже был сделан ранее отдельными авторами. Например, в работе [18] автор отмечает: «...экономия – термин обобщающий. Экономия может достигаться различными средствами, в т. ч. и рациональным использованием МР ... рациональное использование МР – средство достижения цели, то есть средство экономии».

Таким образом, рациональное использование – категория, присущая как сфере обращения, так и сфере производства, в отличие от экономии – категории производственной. В литературе встречается и другое мнение. В частности, в работе [19] говорится о возможности «образования» экономии МР в сфере обращения, причем под экономией понимается сокращение расхода ресурсов на единицу или определенный объем продукции. Однако автор противоречит сам себе, когда делает вывод о том, что «в сфере обращения производственного потребления не происходит, т. е. удельный расход непосредственно не может быть снижен» [19].

Определив сущность понятий «экономия» и «рациональное использование», выявив их взаимосвязь, необходимо рассмотреть вопрос о содержании понятий «резервы» и «запасы». Необходимость такого рассмотрения обусловлена отсутствием единства мнений в специальной литературе по данному вопросу. Как и в предыдущем случае, на основе анализа различных определений попытаемся сформулировать сначала более общее определение понятия «резерв», а затем частные – «резерв рационального использования МР» и «резерв экономии МР», также «запас», «подготовительный запас», «текущий запас», «страховой запас».

Резерв может трактоваться как временный; технический; экономический и как составная часть запаса, то есть неприкосновенный запас. Под резервами понимается совокупность запасов средств производства и предметов потребления, а также часть планового производства продукции, не распределяемые в планах материально-технического снабжения, предназначенные для обеспечения сбалансированного развития экономики и использования в особых обстоятельствах, не предусмотренные планами развития (стихийные бедствия, необходимость бо-

лее быстрого развития отдельных отраслей и т. д.). Важнейшей разновидностью резервов в трактовке автора [1] являются резервы государственные, правом распоряжения которыми обладает государство. В современных условиях в развитии экономики страны усиливается динамичность, различного рода неопределенности могут приводить к возникновению диспропорций. Для их сглаживания и ликвидации отрицательного влияния необходимо создавать соответствующие резервы. Резервы можно формировать в двух формах: в виде производственных мощностей и в виде МР. Входящие в состав резервов МР по своей материальной основе ничем ни отличаются от запасов, но по своей экономической сущности и по своему назначению выполняют совершенно разные функции. Так, запасы МР предназначены для обеспечения непрерывности процесса производства, и их уровень устанавливается в соответствии с запланированными объемами выпуска и потребления продукции. Резервы же предназначены для сглаживания возникающих диспропорций, не предусмотренных планами. Кроме того, в отличие от запасов, резервы не могут возобновляться для обеспечения ранее запланированного процесса производства. Следует иметь в виду, что не во всех отраслях можно создавать резервы МР, а во многих отраслях их размер ограничен. Образование резервов требует дополнительных складских площадей и резервирования пропускных способностей транспортной сети. Кроме того, резервирование мощностей приводит либо к необходимости иметь резерв трудовых ресурсов, либо к их неполной загрузке. Таким образом, под резервами производства понимается потенциальные возможности производства, использование которых обеспечивает дополнительный выпуск продукции и повышения эффективности производства.

Наиболее часто в литературе встречаются определения, в которых резервы отождествляются с неиспользованными возможностями чего-либо. В работе [20] автор под резервами экономии понимает «неиспользованные возможности снижения расхода МР на единицу продукции, сокращение и ликвидацию потерь». Другой автор в работе [21] дает следующее определение сущности резервов снижения себестоимости: «...неиспользованные в данный момент возможности сокращения затрат на производство продукции и получения реальной экономии». Критика такого понимания резервов, например, в работе [22] справедлива и обоснована. Авторы ограничивают резервы только теми, что не использованы в данный момент. Тем самым сужается понимание сущности резервов, не учитывается такой важный момент, как постоянное возникновение резервов, их постоянное существование как в прошлом, так и в будущем.

Отдельные авторы подчеркивают те или иные особенности, связанные с выявлением и использованием резервов. Так, в работе [9] в опре-

делении резервов делается акцент на возможности их выявления в результате экономического анализа или прямого математического расчета». В работе [21] отмечают особо, что резервы – это возможности, возникающие на отдельных предприятиях, т. е. указывается место возникновения резервов. Авторы работ [1, 5] считают необходимым отметить, что резервы производства могут быть использованы за счет совершенствования организации труда, производственного процесса и управления, техники и технологии производства.

В то же время в литературе встречаются существенно ограничивающие понятия резервов определения. Одна из таких точек зрения состоит в следующем: резервы – «объективная возможность сокращения тех или иных затрат на предприятии и доведение их до уровня затрат передовых предприятий данной отрасли» [23]. Из определения видно, что автор исключает существование резервов на передовых предприятиях, что представляется необоснованным.

Спорно и определение резервов, данное автором. Под производственными резервами автор понимает «выявленные и измеренные возможности роста и развития производства, повышения эффективности общественных затрат» [24]. Следует отметить, что определена лишь часть резервов, ограниченная теми из них, которые выявлены и измерены. Существуют и невыявленные резервы и, следовательно, неизмеренные.

Представляет интерес определение резервов экономии МР, приведенное в работах [4, 7]: «возникающие или возникшие, но еще не использованные (полностью или частично) возможности улучшения использования МР». Авторами отмечена особенность резервов – непрерывность их возникновения.

Завершая обзор имеющихся в литературе определений понятия резервов, необходимо отметить тот факт, что это понятие имеет еще одно толкование. В словаре иностранных слов резерв (от французского «reserve» – запас) определяется как запас чего-либо на случай надобности. Ряд авторов использует это понятие именно в таком толковании, что объясняется поставленной ими целью исследования. Так, автор работы [84] под резервами подразумевает «запас чего-либо, предназначенный для использования при необходимости». Несколько иначе определяет резервы автор в работе [25]: «имеющиеся, но неиспользуемые ресурсы». А в работе [26] под производственными резервами автор понимает «ресурсы, не используемые в период времени между моментом их производства и моментом их потребления или между выбытием из производственного процесса и вводом в него, а также в период, когда ресурсы введены в производственный процесс, но не участвуют в создании продукции»

Исходя из анализа работ [1, 5], можно дать следующее определение понятия резервов, основываясь на проведенном анализе. Резервы – это постоянно возникающие по объективным и субъективным причинам и реализуемые (полностью или частично) либо нереализуемые в определенный момент времени возможности снижения затрат на отдельных предприятиях путем технического, технологического, организационного или экономического воздействия на использование производственных ресурсов.

Под производственными запасами в работе [27] понимаются оборотные средства предприятия, находящиеся в сфере производства. Авторы исключают из состава ПЗ основные фонды, т. е. средства труда, которые являются составляющей средств производства. Более приемлемым является определение приведенное в работе [1]: «ПЗ – важнейшая составная часть запасов средств производства, к ним относятся предметы и средства труда, поступившие на предприятия-потребители и оформленные актом приемки, но еще не использованные и не подвергнутые переработке». ПЗ создаются в объединениях, на предприятиях и в организациях промышленности, сельского хозяйства, строительства, связи, МТС, торговли.

Различают абсолютные и относительные запасы. Абсолютные запасы могут быть выражены в натуральных показателях (тоннах, метрах, кубометрах, штуках и т. д.) и в денежных (рублях, тыс. руб, млн руб.) Знание абсолютных запасов необходимо для организаций складского хозяйства (расчет складских площадей, учет и контроль за уровнем запасов), расчета оборотных средств и других целей. Относительные запасы выражаются в сутках, неделях, месяцах потребления или отпуска материала и показывают, на какое количество дней работы обеспечены организация или база данным запасом.

Величина запаса подразделяется на составные части: текущая, подготовительная и страховая (гарантийная).

Запас текущий есть составная часть запаса, выделяемая при нормировании и анализе запасов средств производства. Текущий запас предназначен для обеспечения нормальной работы предприятий, организаций, в том числе и снабженческо-сбытовых, в период между поставками продукции на склады при условии их равномерности по величине и периодичности.

Подготовительный запас определяет время для организации отгрузки продукции потребителю, то есть для осуществления таких операций, как комплектование партий отгрузки, осуществление погрузочных работ, оформление отгрузочных документов и ожидание отправки транспортных средств. Запас подготовительный – это составная часть запаса, выделяемая при его нормировании, предусматривается на время, необходимое для подготовки и доставки материалов к производственному потреблению на предприятиях или отпуску потребителям со

складов поставщиков и снабженческо-сбытовых организаций. Его различают на обычный и специальный.

Страховой запас – это также составная часть запаса, выделяемая при нормировании и анализе запасов. Создается на случай непредвиденных задержек в поступлении материальных ресурсов, отклонений потребления от установленных расчетами норм. Страховые запасы определяются на основе среднесуточного потребления (расхода) и отклонений от среднесуточного интервала поставки, но не более 15 дней [1].

Итак, в данной статье проанализированы различные точки зрения на содержание основных понятий, связанных с вопросом формирования запасов, рационального использования МР и сформулированы определения этих понятий.

Список литературы

1. Архипец, Н. Т. Экономия материальных ресурсов в строительстве. – М. : Стройиздат, 1988.
2. Афанасьев, В. А. Организация и управление в строительстве. Основные понятия и термины: учебн. – справ. пособие / В. А. Афанасьев, Н. В. Варламов, Г. Д. Дроздов. – М. : СПб.: АСВ-СПбГАСУ, 1998.
3. Ганштак, В. И. Анализ резервов снижения себестоимости продукции. – М. : Стройиздат, 1988.
4. Ефимов, В. П. Методические проблемы экономии ресурсов. – М. : Мысль, 1977.20. Румянцев, А. М. Инструментарий экономической науки и практики. – М. : Знание, 1985.
5. Закружный, А. А. Резервы и пути экономии МР. – Минск : Беларусь, 1982.
6. Золотарь, И. А. Экономико-математические методы в дорожном строительстве. – М. : Транспорт, 1974.
7. Крузс, К. А. Основы экономии, нормирования запасов и планирования потребности в материальных ресурсах / К. А. Крузс, И. М. Клио. – Рига : МИПСКСНХ Латв. ССР, 1983.
8. Лебединский, Н. П. Социалистическое планирование: словарь-справочник / Н. П. Лебединский, Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 1988.
9. Лукьянец, Т. И. Экономия материальных ресурсов: справочник. – Киев : Политиздат Украины, 1986.
10. Маниловский, Р. Г. Выявление и использование внутривыпускных резервов. – М. : Машиностроение, 1977.
11. Моисеев, А. В. и др. Экономический словарь-справочник. – М. : Просвещение, 1985.
12. Мочалов, Б. М. Смирнов К. А. Экономия и нормирование материальных ресурсов / Б. М. Мочалов, К. А. Смирнов. – М. : Высшая школа, 1986.

13. Невелев, А. М. Об организации работы по экономии материальных ресурсов в промышленности / А. М. Невелев, Е. П. Барамыков. – Киев : О-во «Знание» УССР, 1984.

14. Омаров, А. М. Бережливость – закон социалистического производства. – М. : Экономика, 1986.

15. Основы менеджмента и маркетинга / под общ. ред. Р. С. Серегова. – Минск, 1995.

16. Парановский, С. И. Определение оптимальных объемов запасов сборных конструкций в строительной организации. – М. : Стройиздат, 1976.

17. Плысук, И. Р. Основные методические принципы нормирования материально-сырьевых ресурсов. – Киев : О-во «Знание» УССР, 1981.

18. Плыщевский, Б. П. Оборачиваемость и интенсификация // Коммунист. – 1987. – № 11.

19. Покарев, Г. М. Экономия материальных ресурсов: планирование, организация, эффективность / Г. М. Покарев, Д. К. Евдокимов, А. А. Зайцев. – М. : Экономика, 1982.

20. Сханова, С. Э. Совершенствование планирования материально-технического снабжения строительства в условиях перехода к регулируемой рыночной экономике. Дис ... канд. экон. наук. – М., 1983.

21. Токманёв, С. В. К вопросу определения рационального уровня запасов строительной организации: тез. докл. 55-й научн. конф. 2–4 февраля 1998 г. – СПб : ГАСУ, 1998.

22. Фасоляк, Н. Д. Материально-техническое снабжение: словарь справочник / Н. Д. Фасоляк, З. И. Бармина. – М. : Экономика, 1985.

23. Фигурнов, Э. Б. Экономия и эффективность. – Рига. : Авотс, 1984.

24. Яковлева, О. П. Формирование и измерение резервов производства. – Л. : ЛГУ, 1985.

S. V. Tokmanev, D. V. Popov, V. Yu. Moskovka*

**Tokmanev Sergey Vladimirovich, PhD in Technics, associate professor of Russian State Social University, doctoral candidate of Togliatti State University.*

Popov Dmitriy Vladimirovich, postgraduate student, Togliatti State University of Service.

Moskovka Vitaliy Yurievich, postgraduate student, Togliatti State University of Service.

THE MAIN NOTIONS ANALYSIS OF ACTUAL RESERVES FORMING PROCESS AND THEIR CONTENT

Key words: actual reserves, material resources, subjects of labour, means of labour, maintenance supply, working balances.

In this article the notion «material resources» is under review from different authors' points of view. Virtues and shortcomings of analyzed notions are defined. The classification of material resources components is given. The notions «material resources economy» and «material resources conservation», «working balances» and «actual reserves» are also brought forward.

© С. В. Токманёв, Д. В. Попов, В. Ю. Москвова, 2007

УДК 002.56

Н. А. Тонковидова*

**Тонковидова Наталья Александровна, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса, руководитель комитета по делам молодежи мэрии г. о. Тольятти.*

ФОРМИРОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЛОКАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: город как социально-пространственная система, информационные услуги, геоинформационные системы муниципального образования, информационные базы данных, алгоритм формирования элементов локальной системы организации предоставления информационных услуг (СОПУ).

В данной статье сочетание различных видов и методов контроля рассматривается как механизм выявления соответствия предоставляемых информационных услуг и реальной ситуации в сфере работы с детьми и молодежью, а также причины несоответствий. Предлагается алгоритм, позволяющий создать целостную и функциональную локальную систему организации предоставления информационных услуг различным категориям потребителей и пользователей в рациональные сроки и с максимальным эффектом.

При организации взаимодействия между различными отраслями в крупных городах часто возникает необходимость построения локальных систем организации предоставления информационных услуг ранее, чем будет создана единая система. Соответственно, в случае, если логика построения локальной системы будет избрана неверно, впо-

следствии это может привести к значительным проблемам и прекращению ее использования при оказании информационных услуг.

Город представляет собой социально-пространственную систему, организованную определенным образом, в которой информационные услуги могут быть предоставлены при создании соответствующих баз данных. Выстраивание любой системы организации, которая представляет собой отображение реального города в заданном приближении, предполагает использование в качестве основы двух массивов (баз) данных: (таблица 1).

Предлагаемый подход позволяет впоследствии совмещать локальную систему организации предоставления информационных услуг с единой системой, обладающей более сложной конфигурацией, через использование параметров «социальная сущность» и «пространственная сущность», которые послужат основанием для «привязки» остальных элементов.

Таблица 1

Массивы (базы) данных, используемых для построения систем управления информационными услугами

Данные о территории (пространственные сущности)	Данные об индивидах и группах (социальные сущности)
Использование этого массива позволяет надежно «привязать» локальную систему организации к максимально стабильной основе, делая эту систему устойчивой к любым колебаниям среды (изменение территориальных границ, изменение адресов). В настоящее время данные о территории аккумулируются в геоинформационных системах (ГИС) муниципального образования.	Использование данного массива информации позволяет избежать дублирования работ по вводу подробной информации об индивидах и организациях. В настоящее время данные об индивидах и группах аккумулируются в базах государственной статистики, налоговых органов, АИС «Выборы».
Взаимосвязь между этими двумя массивами реализуется через базу данных «Классификатор адресов» (KLADR), в которой аккумулируются названия территориальных единиц (областей, городов, улиц и др.).	

Практическая реализация этой задачи предполагает осуществление следующих этапов:

- определение структуры и состава собираемых информационных баз и их взаимосвязи, определение целей, задач, направлений работы (планирование);
- выбор исполнителей, построение организационной структуры, распределение прав, обязанностей, ответственности (организация);
- выстраивание системы стимулирования исполнителей (мотивация);
- оперативное регулирование работы по формированию и использованию информационных баз (координация);
- мониторинг выполняемых работ и контроль за их выполнением (учет и контроль).

Схематически последовательность реализации этапов можно изобразить в виде алгоритма (рисунок 1).

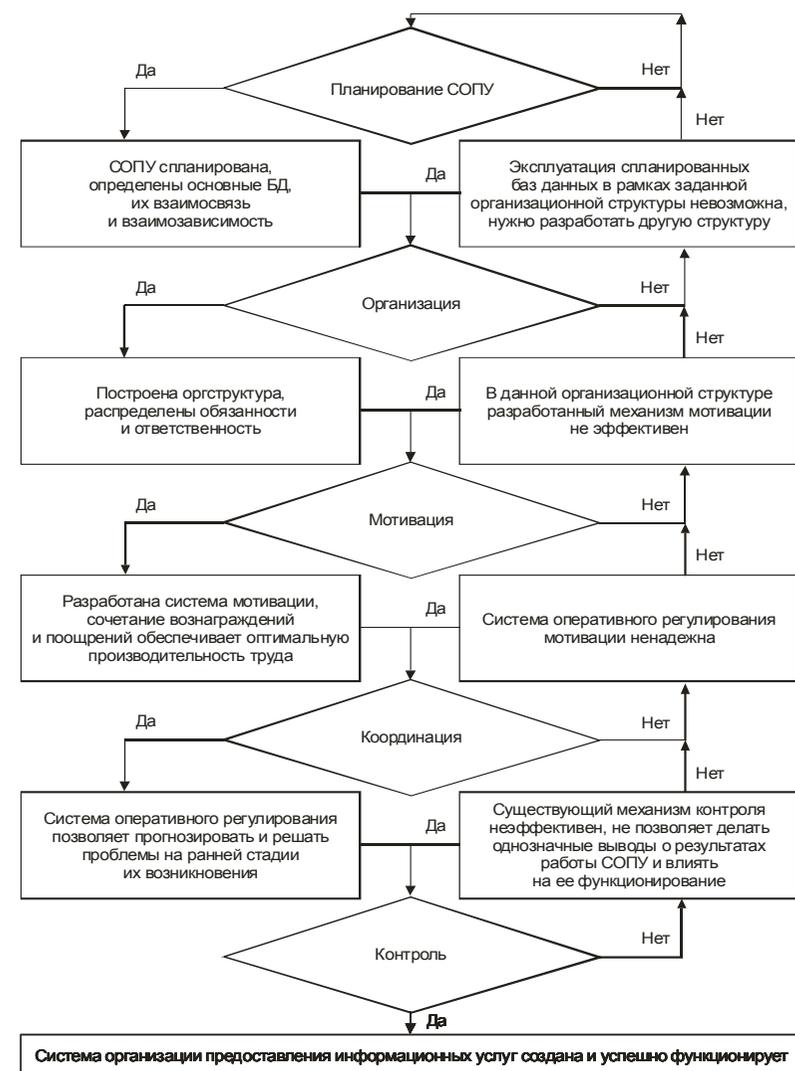


Рис. 1. Алгоритм формирования элементов локальной системы организации предоставления информационных услуг (СОПУ)

На основании приведенного алгоритма, в диссертационной работе предложены к внедрению элементы локальной системы организации предоставления информационных услуг потребителю.

К элементам локальной системы организации предоставления информационных услуг потребителям мы предлагаем отнести следующие:

Блок «Планирование»

Комитет по делам молодежи мэрии городского округа Тольятти является основной организацией, ответственной за предоставление информационных услуг и формирование муниципальных информационных баз в сфере организации мероприятий с молодежью. Комитет взаимодействует с потребителями информационных услуг: организациями и предприятиями всех форм собственности, работающими с молодежью и непосредственно с молодыми гражданами.

Целью формирования локальной системы организации предоставления информационных услуг является получение доступной, достоверной и достаточной информации.

Указанная цель может быть подразделена на ряд **задач**:

- получение информации о развитии молодежи городского округа (демографические, медицинские, социальные характеристики);
- получение специфической информации о развитии отдельных групп/объединений молодежи;
- получение информации об осуществляемых различными субъектами мероприятий по работе с детьми и молодежью;
- анализ/сопоставление эффективности проводимых мероприятий для развития детей/молодежи.

Задачи, очевидно, подразделяются на три группы в соответствии с методами, которые в основном будут использоваться для их достижения.

Первые две задачи предполагают использование полевых социологических методов (анкетирование, опрос, интервью, фокус-группа и др.). Соответственно, это явно определяет параметры используемых баз данных, которые будут схожи с другими похожими базами – при построении структуры баз данных для предоставления информационных услуг можно воспользоваться **методом аналогии**.

Третья задача предполагает в основном использование кабинетных методов и специально подготовленной отчетной информации. Соответственно, проблема реализации задачи сводится не только к выстраиванию структуры собираемой информационной услуги, но также к выбору адекватных способов получения этой информации, взаимодействия с ее держателями.

Четвертая задача предполагает сопоставление массивов данных, полученных при реализации предыдущих задач. Наибольшая эффективность информационных услуг в этом случае достигается с использова-

нием геоинформационных систем (ГИС). Например, введя в базу данных ГИС информацию о правонарушениях среди молодежи, а также информацию о размещении сети молодежных учреждений, можно делать выводы о взаимосвязи этих факторов (причем количество факторов, которые можно «накладывать» друг на друга, практически неограниченно).

Таким образом, ГИС может, с одной стороны, обеспечить существенное повышение эффективности организации, с другой – повысить информированность и вовлеченность общественности в социально-экономические процессы на территории.

При организации работы с молодежью геоинформационные системы могут использоваться для решения следующих **задач**:

Планирование мероприятий по работе с детьми и молодежью. В настоящее время актуальной является проблема дублирования работы и мероприятий, проводимых различными структурными подразделениями мэрии, а также недостаточной охваченности некоторых городских территорий. Для получения наглядной картины по мероприятиям целесообразно использовать ГИС.

Четвертая задача предполагает сопоставление массивов данных, полученных при реализации предыдущих задач. Наибольшая эффективность информационных услуг в этом случае достигается с использованием геоинформационных систем (ГИС). Например, введя в базу данных ГИС информацию о правонарушениях среди молодежи, а также информацию о размещении сети молодежных учреждений, можно делать выводы о взаимосвязи этих факторов (причем количество факторов, которые можно «накладывать» друг на друга, практически неограниченно).

Таким образом, ГИС может, с одной стороны, обеспечить существенное повышение эффективности организации, с другой, – повысить информированность и вовлеченность общественности в социально-экономические процессы на территории.

При организации работы с молодежью геоинформационные системы могут использоваться для решения следующих **задач**:

Планирование мероприятий по работе с детьми и молодежью. В настоящее время актуальной является проблема дублирования работы и мероприятий, проводимых различными структурными подразделениями мэрии, а также недостаточной охваченности некоторых городских территорий. Для получения наглядной картины по мероприятиям целесообразно использовать ГИС.

Проведение анализа и подготовка оперативной отчетности по различным направлениям работы с молодежью. Работа с ГИС позволяет сводить воедино информацию из различных источников (на-

пример, данные образовательных учреждений, правоохранительных органов, общественных структур), и проводить с ней различные операции (например, накладывать места дислокации неформальных объединений молодежи на сеть клубов по месту жительства, анализировать количество спортивных мероприятий на территории и уровень здоровья подростков и т. п.). Это повышает качество оказываемых информационных услуг.

Повышение качества информационных услуг населению. На основе совмещения Интернет-технологий и ГИС можно формировать и размещать на официальном портале органов местного самоуправления наглядные схемы, которые может использовать население, предприятия, организации (например, карта дворовых праздников, общегородских праздничных мероприятий, семейных стартов).

Повышение эффективности проведения массовых мероприятий. За счет приложений к ГИС (например, маршрутизатор) можно учитывать разнообразные факторы (загруженность улиц, пропускная способность), которые могут повлиять на качество проведения массовых мероприятий.

Прогнозирование тенденций развития в молодежной среде. На основе анализа картографического материала можно прогнозировать будущие тенденции развития молодежи.

С учетом изложенных соображений было проведено **планирование состава и структуры основных баз данных**, необходимых для эффективного оказания информационных услуг.

Организация работы с детьми и молодежью осуществляется в рамках **семи основных функциональных направлений деятельности**, закрепленных в Концепции молодежной политики г. Тольятти на 2006–2010 гг.: формирование культуры здорового образа жизни молодежи; создание условий для интеллектуального и творческого развития молодежи; содействие занятости и молодежному предпринимательству; поддержка молодой семьи; формирование гражданской культуры молодежи; развитие информационного обеспечения молодежи; развитие детского и молодежного общественного движения.

Очевидно, что предоставление **информационных услуг** по перечисленным направлениям невозможно без наличия **информационных баз данных**.

Так как основой для предоставления информационных услуг муниципальным образованием является информация, накопленная и систематизированная в базе данных, то задача формирования баз данных заключается в создании набора информационных сущностей, позволяющих хранить и эксплуатировать многообразную информацию. Актуальной проблемой представляется организация эффективной параллельной работы с документами на различных видах носителей, а также эксплуатации баз данных различных категорий:

- номенклатурные базы данных органов местного самоуправления (документы, предназначенные для хранения в соответствии с номенклатурой дел);

- номенклатурные базы данных, предназначенные для внутреннего использования (текущие документы) в органах местного самоуправления;

- номенклатурные базы данных, предназначенные для использования внешними по отношению к отрасли пользователями.

Эксплуатация **первой категории** баз данных регламентируется нормативно-правовыми документами мэрии городского округа Тольятти (положения, инструкции по делопроизводству и архивному делу). В основном базы данных состоят из корреспонденции, нормативных и организационно-распорядительных документов. В настоящее время в мэрии городского округа Тольятти ведется разработка системы автоматизированного документооборота, единого для всех подразделений и муниципальных учреждений и предприятий. До этого времени указанные документы могут структурироваться на компьютере секретаря (ответственного за документооборот) следующим образом:

1. Для каждого нового года работы создается свой каталог «Дело-производство-XXXX», где XXXX – цифровое обозначение текущего периода (года). По окончании периода каталог архивируется и помещается в электронный архив подразделения.

2. В соответствии с номенклатурой дел структурируется каталог «Дело-производство-XXXX» (название условное). Он состоит, например, из следующих подкаталогов: «Письма входящие», «Письма исходящие», «Приказы», «Постановления, распоряжения», «Отчеты», «Пресс-релизы».

3. В каждом каталоге размещаются электронные версии соответствующих бумажных документов, закодированные определенным образом для облегчения их поиска. Например, исходящее письмо может быть закодировано так: [номер исх.]_[дата подписания]_[адресат]_[краткое описание темы]. В этом случае письмо формата MS Word № 170 от 31.03.2006 на директора Департамента экономики В. Э. Перельштейна, содержащее перечень объектов интеллектуальной собственности, может быть закодировано так: «170_2006.03.31_Перельштейн_Интеллектуальная собственность.doc».

Разумеется, данный способ не единственно возможный для ведения документооборота, но, на наш взгляд, является оптимальным в период перехода к системе автоматизированного документооборота внутри органа местного самоуправления. Возможно, разработать более или менее сложную базу данных для подразделения, автоматизирующую процесс документооборота, предполагающую печать журналов регист-

рации, расширенный поиск по содержанию, анализ содержания и т. п., однако, помимо затратности, другие способы будут также менее адекватны реальной ситуации.

Базы данных **второй категории** ведутся специалистами комитета по делам молодежи и подведомственных учреждений, курирующими определенные направления в порядке, который они сами определяют для себя. Базы данных этой категории существуют преимущественно на электронных носителях, а особо важные документы дублируются на бумажных носителях. Формально структура этой документации не задается (в связи с особенностями психологии и мышления каждого из специалистов), однако предполагается, что базовая структура такова:

1. Для каждого нового года работы заводится новый каталог с названием вида [ФИО специалиста]_[год].

2. Внутри каталога информация структурируется по тем направлениям деятельности, которые определены руководителем в начале года.

Таким образом, с одной стороны, не происходит нецелесообразного вторжения в «личную зону» специалиста, поскольку ему предоставляется определенная свобода в структуризации информационных услуг. С другой стороны, в случае отсутствия специалиста, руководитель или другой специалист смогут, с большой долей вероятности, найти нужные документы в его каталогах.

Базы данных **третьей категории** наиболее сложны в формировании и эксплуатации, поскольку предполагают работу, с одной стороны, с неопределенным кругом лиц, а, с другой стороны, с неопределенным количеством типов/видов информации. Дополнительным параметром сложности является то, что эти базы данных формируются при широким участии представителей различных структур.

Таким образом, уже сама задача определения состава баз данных является весьма сложной. Для ее решения целесообразно использовать упоминавшуюся выше Концепцию молодежной политики как основной документ при организации мероприятий по работе с молодежью, одобренный и принятый городским сообществом. Анализ, во-первых, позволяет выделить 7 основных функциональных направлений и 38 поднаправлений.

По сути, это может являться первым вариантом для построения системы организации предоставления информационных услуг, состоящей из 38 баз данных, или 38 множеств. Однако, анализируя эти функциональные множества, можно заметить, что они, в свою очередь, содержат в себе другие множества, которые повторяются. В частности, каждое из множеств ссылается на такие сущности как организации, лица, мероприятия и др.

Другим недостатком формирования структуры локальной системы организации предоставления информационных услуг только по функциональным направлениям, является их размытость и часто несопостав-

имость. Таким образом, можно говорить о двух измерениях системы организации предоставления информационных услуг, условно называемых функциональным и сущностным.

Сочетание этих измерений позволит построить структуру, наиболее адекватную реальности: сущностные базы данных будут являться основой для функциональных баз данных (таблица 2).

Таблица 2

Сущностные базы данных

№ п/п	Наименование базы данных	Содержание базы данных
	Состояние и развитие молодежи	Информация и результаты социологических исследований молодежи, также по информации органов государственной и муниципальной статистики. В данной базе аккумулируется информация по социологическим исследованиям, а также по статистическим показателям развития
	Нормативные документы	Федеральная, региональная и местная законодательная и нормативно-правовая база в сфере работы с детьми и молодежью
	Финансирование	Информация о финансировании из различных источников программ и мероприятий по работе с детьми и молодежью, по реестру расходных обязательств
	Организации	Информация об организациях, осуществляющих работу с детьми и молодежью г. Тольятти, и организациях детей и молодежи (координаты, направления деятельности, порядок работы и т. п.)
	Мероприятия	Информация о мероприятиях для молодежи (названия, период проведения, участники)
	Персоналии	Информация о физических лицах, осуществляющих работу с детьми и молодежью в городском округе, молодых людях
	Ресурсы	Информация о ресурсах для детей и молодежи (места отдыха, детские площадки и т. п.)
	Благополучатели	Информация о благополучателях в сфере работы с детьми и молодежью
	Методический кабинет	Информация о методических материалах и интеллектуальной собственности в сфере молодежной политики
	Проекты	Информация о проектах, разработанных и реализованных в сфере молодежной политики
	Молодежная биржа труда	Информация о трудоустройстве молодежи (вакансии, предприятия, соискатели)
	Обращения	Информация о работе общественной молодежной приемной (обращения граждан, результаты рассмотрения обращений и т. д.)

Таким образом, планирование локальной системы баз данных привело к необходимости создания работоспособной структуры организа-

ции предоставления информационных услуг и для этого необходимо решить вопросы организации, мотивации и координации структур, которые будут заполнять базы данных информацией.

Блок «Организация»

Анализ состава и структуры баз данных позволяет определить, что основными субъектами, включенными в систему организации предоставления информационных услуг являются государственные структуры (ОГВ), органы местного самоуправления (ОМС), муниципальные учреждения, коммерческие и некоммерческие организации, а также органы территориального общественного самоуправления (ТОС) и граждане (рисунок 2).

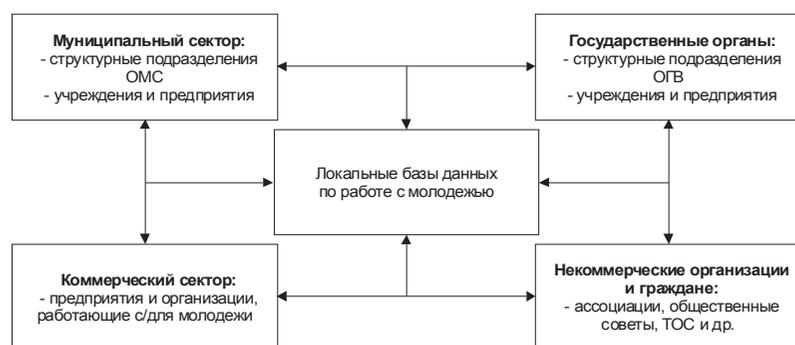


Рис. 2. Субъекты, предоставляющие информацию для заполнения баз данных

Основными **муниципальными** структурами, предоставляющими информационные услуги при формировании баз данных, в городском округе Тольятти являются:

- департамент образования, департамент культуры, управление физической культуры и спорта, комитет по делам молодежи мэрии;
- профильная комиссия городской Думы;
- комиссия по делам несовершеннолетних;
- муниципальные учреждения и предприятия молодежной политики, образования, физкультуры и спорта, культуры.

Основными **государственными** структурами являются:

- отдел государственной статистики по г. Тольятти;
- государственное учреждение «УВД по г. Тольятти»;
- инспекция Федеральной налоговой службы;
- государственные учреждения молодежной политики, образования, физкультуры и спорта, культуры.

Основными организациями **коммерческого** сектора являются:

- промышленные предприятия города, на которых проводится молодежная политика, действуют советы молодых специалистов;
- предприятия и организации, предоставляющие услуги для молодежи;
- предприятия и организации, трудоустраивающие молодежь.

Основными **некоммерческими** организациями и объединениями являются:

- общественные консультативные структуры при органах власти и управления, коммерческих предприятиях (молодежные советы);
- ассоциативные и коалиционные структуры (Союз детских и молодежных организаций, Ассоциация учащейся молодежи, Коалиция детских и молодежных организаций);
- детские и молодежные организации города;
- органы территориального общественного самоуправления;
- некоммерческие организации, ведущие работу с детьми и молодежью, оказывающие услуги детям и молодежи.

Заполнять базу данных могут также непосредственно граждане.

Значительная разница в составе субъектов определяет структуру, которая будет использоваться для выстраивания их взаимодействия. По видимости, наиболее подходящей является виртуальная сетевая структура, в которой большинство участников имеет одинаковый статус, автономный доступ к средствам заполнения баз данных. Использование других видов структур, в частности, иерархических (линейно-функциональная) затруднено в силу того, что органы местного самоуправления выступают лишь как координирующая структура, но не могут принуждать других субъектов к совершению каких-либо действий. Соответственно, отношения между партнерами могут оформляться в виде открытого соглашения о сотрудничестве.

В то же время органы местного самоуправления (в частности, комитет по делам молодежи) будут предоставлять информационные услуги, в том числе: осуществлять работы по администрированию, следить за своевременным обновлением информации. Для того чтобы данный процесс был отлажен, необходимо установить договорные отношения между муниципалитетом (мэром городского округа Тольятти) и соответствующими государственными структурами (отделом государственной статистики, налоговой инспекцией).

Организовать присутствие всех перечисленных субъектов в одном месте реального пространства не представляется возможным, поэтому целесообразным, на наш взгляд, является создание виртуальной пло-

щадки на официальном портале органов местного самоуправления городского округа Тольятти.

Таким образом, последовательность вхождения организации/гражданина в организационную структуру будет выглядеть следующим образом:

1. Вход на портал и знакомство с текстом соглашения о сотрудничестве.
2. Регистрация субъекта путем ввода основных данных и отправки их на портал.
3. Проверка информации о субъекте путем сверки полей с базами слоя «социальные сущности».
4. Подтверждение/отклонение регистрации, передача пароля для входа.

Таким образом, для предоставления информационных услуг требуется формирование виртуальной сетевой структуры из многочисленных субъектов, осуществляющих работу с детьми и молодежью, которая будет привязана к официальному portalу.

Блок «Мотивация»

Одним из самых сложных вопросов в сфере оказания муниципальных информационных услуг является стимулирование субъектов, участвующих в формировании и использовании баз данных. Очевидно, что муниципалитет не может использовать методы принуждения в отношении автономных субъектов.

В то же время, большинство активных организаций по работе с молодежью осуществляют взаимодействие с органами местного самоуправления по различным вопросам. В частности, можно выделить следующие формы взаимодействия:

- участие в конкурсах проектов;
- участие в конкурсах на получение муниципального заказа;
- получение писем поддержки от муниципалитета;
- организация совместных мероприятий;
- получение организационной и финансовой поддержки от муниципалитета и др.

Организация/гражданин обращаются в муниципалитет за информационной услугой, имея собственный интерес. Соответственно, эту мотивацию можно использовать, предлагая организациям внести в базы данных соответствующие сведения (об организации, проекте, мероприятии и т. п.).

Еще одним фактором мотивации станет то, что открытая информация о субъекте будет доводиться до максимального числа участников сообщества. Локальная система будет являться основным каналом предоставления информационных услуг городскому сообществу, уникальным ресурсом, который будут использовать средства массовой инфор-

мации, потенциальные потребители, спонсоры и благотворители. Наличие организации в официальной базе данных повышает доверие к ней со стороны всех субъектов.

Возможно в качестве системы мотивации предусмотреть элементы бесплатного хостинга (размещения веб-сайтов) на официальном портале для организаций, зарегистрированных в установленном порядке.

Для мотивации участников необходимо провести широкую информационную кампанию, которая разъясняла бы субъектам местного сообщества целесообразность заполнения баз данных. Информационная кампания должна использовать различные каналы и формы подачи информации: информационные сообщения в печатных и электронных СМИ, массовые электронные рассылки, объявления, наклейки в общественном транспорте, на предприятиях, остановках, в учебных заведениях. Значительным преимуществом может оказаться правильный выбор имени ресурса, на котором будут оказываться информационные услуги. Имя должно быть легко запоминающимся и хорошо восприниматься на слух, например: **molod.tgl.ru**.

Таким образом, разработанная система мотивации использует гибкий и современный метод стимулирования субъектов и будет способствовать постепенному качественному заполнению баз данных и оказанию информационных услуг.

Блок «Координация»

Важным направлением предоставления информационных услуг является **координация** деятельности различных организаций. Для эффективной координации можно использовать организационный потенциал сотрудников органов местного самоуправления и муниципальных учреждений. Координацию целесообразно осуществлять по функциональным направлениям: каждый специалист (куратор) проверяет качество заполнения базы данных по своему функциональному направлению. В случае необходимости, он связывается с организациями, заполняющими базу данных или самостоятельно вносит корректировки. Для того чтобы качество заполнения баз данных по всем направлениям было высоким, все специалисты при просмотре/редактировании полей баз данных должны задавать себе следующие вопросы:

1. В полной ли мере соответствует информация в базе данных информации, представленной в документации?
2. Все ли поля базы данных заполнены?
3. Все ли возможные записи об известных сущностях внесены в базу данных? Например, организация за указанный период провела 5 мероприятий, а в базу данных внесено только 4 мероприятия.

В идеале, проверка качества информационных услуг при заполнении базы данных по указанной схеме должна проводиться во время каждого обращения организации/гражданина в органы местного самоуправления.

Помимо проверки качества информационных услуг при заполнении баз данных специалистами, должен быть реализован алгоритм автоматизированной проверки сведений об организации по слоям «пространственные сущности» и «социальные сущности». Так, в случае если произошли изменения в топографической основе, по полю «Адрес» вычисляется, каких субъектов это затронуло, и выдается информационное сообщение для оператора баз данных и собственно субъекта (по электронной почте).

По слою «социальные сущности» проводится сличение полей баз данных (наименование, ИНН и т. д.) с базами данных государственных организаций. В случае если обнаружено несоответствие данных, оператору базы данных (специалисту ОМС) выдается предупреждение.

Общественное участие в предоставлении информационных услуг через формирование баз данных также способно оказать существенные результаты. В частности, постоянные консультации с общественными организациями, распространение информации через общественные советы приведет к повышению потребности в информационных услугах, увеличению информированности городского сообщества об их существовании. Общественные организации способны дать конструктивные предложения по структуре и составу баз данных, корректировке механизма их заполнения и, соответственно, по эффективному предоставлению информационных услуг. Кроме того, заполнение баз данных можно проводить на форумах некоммерческих организаций, слетах детских и молодежных организаций города.

При формировании баз данных коммерческих организаций целесообразно аналогичным образом взаимодействовать с Торгово-промышленной палатой города Тольятти.

Таким образом, комбинирование субъективного и автоматизированного подхода к координации предоставления информационных услуг через заполнение баз данных, широкое привлечение общественности позволит уменьшить объем работ по контролю заполнения баз данных.

Блок «Контроль»

Учет и контроль достоверности поступающей информации при предоставлении информационных услуг ведется Комитетом по делам молодежи. Важным показателем, отражающим актуальность информации, является возрастание количества запросов на информационные услуги от граждан и организаций, предприятий всех форм собственности.

Целью контроля является выявление соотношения между предоставляемыми информационными услугами и реальным состоянием отрасли, занимающейся работой с молодежью.

Можно выделить следующие виды контроля:

- предварительный;
- оперативный (текущий);
- итоговый (по результатам отчетного периода).

Предварительный контроль предполагает выявление соответствия плана сбора информации реальным потребностям пользователей. Он проводится на этапах планирования и организации.

Оперативный контроль предполагает выявление соответствия качества собранной информации и оказываемой информационной услугой. Механизм проведения оперативного контроля подробно описан в блоке «Координация».

Итоговый контроль предполагает выявление соответствия качества собранной информации за отчетный период тем целям, которые были поставлены в начале сбора.

Для проведения итогового контроля используются следующие методы:

1. *Метод сравнения.* По итогам года формируется перечень основных показателей развития отрасли, а затем показатели сравниваются с информацией, полученной из других источников (отчеты других отраслей, данные независимых агентств, оценки экспертов).

2. *Метод выборочного контроля.* Из базы данных каждым специалистом комитета по делам молодежи выбирается ряд сущностей (мероприятий, проектов, организаций) и проводится проверка предоставляемых информационных услуг. Объем выборки зависит от объема генеральной совокупности.

Если в результате проведения контроля выявлены несоответствия, то их причины выясняются, и проектируются мероприятия по преодолению выявленных трудностей.

Таким образом, сочетание различных видов и методов контроля позволяет выявить соответствие предоставляемых информационных услуг и реальной ситуации в сфере работы с детьми и молодежью и причины несоответствий. Реализация предложенного алгоритма позволяет создать целостную и функциональную локальную систему организации предоставления информационных услуг потребителям, способную удовлетворять потребности в информационных услугах различных категорий пользователей в рациональные сроки и с максимальным эффектом.

N. A. Tonkovidova*

**Tonkovidova Natalia Aleksandrovna, postgraduate of Togliatti State University of Service, the Head of Togliatti's Youth Committee.*

THE ELEMENTS FORMATION OF THE LOCAL SYSTEM IN THE ORGANIZING INFO-SERVICE

Key words: town – as a social space, INFO-service, geo-info systems of the public education, info-data banks, the algorithm of the elements formation of the local system in the organizing INFO-service.

This article shows us the sequence of different kinds and methods of control taken as a mechanism of defining matches for given INFO-service and the real situation in the sphere of working with youth and children, and also defining reasons of unsuitability. The given algorithm allows to create integral and functional local system of organizing the INFO-service for different categories of users and consumers on the definite term and with maximum effect.

© Н. А. Тонковидова, 2007

УДК 338.2

С. С. Фрольченко*

**Фрольченко Светлана Сергеевна, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.*

ПРОЦЕДУРА ПОДГОТОВКИ И ПРИНЯТИЯ АНТИКРИЗИСНЫХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: антикризисное решение, управленческое решение, целеполагание, оценка обстановки, замысел решения, управленческая альтернатива, декомпозиция.

В статье рассмотрена процедура подготовки и принятия антикризисного решения. Приведен ряд принципов подготовки и принятия сложных индивидуальных и групповых решений. При декомпозиции процесса подготовки и принятия решения рекомендуется пользоваться следующей типовой процедурой, состоящей из пяти этапов: оценка обстановки, целеполагание, выработка замысла, проект решения, принятие окончательного решения.

Антикризисные решения как разновидность управленческих решений общего вида имеют с последними много общих черт. Одновременно у них имеются и специфические особенности. В связи с этим коротко рассмотрим общие свойства управленческих решений, а затем специфические особенности антикризисных решений. Как показало изучение экономической литературы, проблема подготовки и принятия управленческих решений возникает из-за:

- недостаточности информации и знаний о сути произошедших событий, их истоках и возможном развитии (проблема объяснения произошедшего и возможного хода развития);
- сложности и многофакторности механизма возникновения и развития событий, неоднозначности причинно-следственных отношений;
- психологического давления груза ответственности за принимаемое решение и опасения за возможные последствия реализации решения (проблема обоснованности решения).

Известен ряд принципов подготовки и принятия сложных индивидуальных и групповых решений. Среди них одним из главных является принцип декомпозиции. В соответствии с ним сложную проблему рекомендуется делить на части, каждая из которых проще исходной проблемы и для которых имеются какие-то правила и приемы их решения, так чтобы потом можно было получить совокупное системное решение проблемы.

При декомпозиции процесса подготовки и принятия решения рекомендуется пользоваться следующей типовой процедурой, состоящей из пяти этапов.

Первый этап. Оценка обстановки – уяснение сути проблемы, отнесение проблемной ситуации к одному из классов ситуаций по степени опасности для данной системы и выработка качественной оценки типа: «глобальная катастрофа», «чрезвычайная ситуация», «нормальное течение процесса», выявление факторов, благоприятствующих и мешающих решению проблемы: формулировка неснимаемых ограничений; необходимость выработки новых решений.

Второй этап. Целеполагание, т. е. выбор критериев оценки решения и описание области в пространстве критериальных функций, которую надо достичь за заданные или оптимизируемые сроки.

Третий этап представляет собой выработку замысла, т. е. отыскание способа, или основной идеи, достижения целей.

Четвертый этап. Проект решения, который включает детализацию замысла в части, касающейся каждого подразделения субъекта управления и «ведомой» им части объекта управления, устранение противоречий на уровне компетенции руководителей подразделений в рамках замысла.

Пятый этап. Принятие окончательного решения, или, другими словами, детализация замысла до постановки задач основным подсистемам и некоторым элементам; выбор при наличии нескольких вариантов наилучшего в определенном смысле, устраняющего конфликты, подвластные первому лицу; формулировка организационных мероприятий по решению поставленных задач.

За выработкой решения следует стадия планирования. Подготовка решения включает этапы оценки обстановки, целеполагания, выработки замысла, разработки проекта решения.

В оценке обстановки могут участвовать руководители высшего ранга в субъекте управления и обязательно первое лицо. Могут также привлекаться сотрудники всех звеньев управления по вопросам, относящимся к их компетенции. Игнорирование этапа «Оценка обстановки» в подготовке решения обычно имеет отрицательные последствия для организации, так теряется время, а найденные решения явно хуже тех, которые могли бы быть получены, если бы обстановка была оценена точнее. Выработка целей – прерогатива высшего звена управления. Чем конкретнее сформулированы цели, тем меньше разночтений в ценностях организации на предстоящем отрезке времени у участников подготовки решения, тем конструктивнее идут процедуры согласования, тем качественнее решения. Расплывчатость целей или их отсутствие неизбежно затянет сроки подготовки проекта решения и ухудшит его качество. Лишь то, что достижимо, реализуемо при данных исходных состояниях системы и окружающей среды, может быть целью или задачей системы. Цели – отдаленные будущие состояния, поэтому требуется долгосрочный прогноз возможных результатов. К сожалению, в общем случае надежность прогнозирования снижается с расширением горизонта прогнозирования на будущее.

Выработка замысла – прерогатива первого лица в органе управления. Замысел – это основа (концепция, идея) будущего решения, представленная без излишних деталей, в категориях, свойственных первому лицу организации и отражающих интересы системы в целом. Замысел должен быть коротким, в несколько фраз. Порой по соображениям конфиденциальности для отработки замысла в целом ограничена возможность привлечения подчиненных сотрудников, что порождает определенные трудности. Высшим руководителям приходится разбивать выработку замысла на составные части и координировать их решение. Однако на этом этапе годятся лишь те методы, которые ориентированы на неколичественные, чаще субъективные данные. Точных цифровых данных в этом случае быть не может.

Замысел в упорядочении и эффективности работ по подготовке проекта решения важнее, чем задание целей. Его игнорирование фактически перекладывает основную интеллектуальную работу над решением

с первого лица на его подчиненных, которые, не обладая его полномочиями, опытом и знаниями, могут затянуть процесс подготовки проекта решения, на этом пути могут возникнуть конфликты, которые потребуются устранять, как следствие, затянется процедура подписания итогового документа в целом.

При правильной организации труда замысел должен обрабатываться высшим руководством перед разработкой основного проекта решения и фигурировать в задании на разработку проекта. Если по соображениям конфиденциальности его нельзя представить письменно всем участникам, то он сообщается каждому участнику устно или на условиях конфиденциальности. Формулировка замысла должна присутствовать в проекте решения, в одном из начальных разделов.

Проект решения – это возможное решение, готовое для подачи первому лицу, документ (или устная формулировка), который не должен содержать конфликтных ситуаций, относящихся к уровню руководства всех привлеченных к нему подразделений. Однако, как правило, в нем остаются противоречивые положения, устранимые лишь на уровне первого лица, или скрытые, неочевидные для разработчиков возможные препятствия для реализации решения. Над проектом решения работают все должностные лица, допущенные и привлеченные к подготовке решения. Возможно привлечение сторонних для органа управления специалистов. Это, как правило, наиболее трудоемкий и продолжительный этап.

Результат – проект решения. От замысла проект решения отличается повышенной степенью детализации предписываемых всем исполнителям действий. В нем формулируются управленческие задачи всем подразделениям органа управления, указывается последовательность их решения, сроки начала и конца решения, объемы выделяемых для этой цели ресурсов, а также организационные мероприятия по решению всех управленческих задач. Окончательное решение отличается от совершенного проекта лишь подписями лиц, утверждающих документ и придающих ему юридическую силу, однако степень совершенства проекта решения определяется лишь первым лицом в органе управления. Поэтому сам по себе проект решения еще не означает, что работа над решением полностью завершена.

С точки зрения содержания работ отдельных участников, сути используемых методов их поддержки и даже технологии применяемых средств автоматизации этапы разработки проекта решения и окончательное решение практически не отличаются. Просто на последнем этапе главную работу выполняет первое лицо, а на предварительном этапе устранение конфликтов берут на себя попеременно другие должностные лица.

Резюмируя вышеизложенное, следует заключить о практической значимости процедуры подготовки и принятия антикризисных решений на любом предприятии, занимающемся предоставлением туристических услуг.

Список литературы

1. Попов, В. М. Ситуационный анализ бизнеса и практики принятия решений / В. М. Попов, С. И. Ляпунов, В. В. Филиппов, Г. В. Медведев – М. : КноРус, 2002. – 384 с.
2. Райзберг, Б. А. Управление экономикой / Б. А. Райзберг, Р. А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа» Интел-Синтез, 1999. – 782 с.
3. Чернов, В. А. Управленческий анализ и анализ коммерческой деятельности. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
4. Экономика предприятия (фирмы) / под. ред. О. П. Волкова. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 599 с.

S. S. Frolchenko*

*Frolchenko Svetlana Sergeevna, postgraduate of Togliatti State University of Service.

PROCEDURE OF PREPARATION AND RECEPTION OF CRISIS MANAGEMENT DECISION

Key words: crisis management decision, managerial decision, definition of objectives, situation assessment, project decision, managerial alternative, decomposition.

In the article the procedure of preparation and reception of crisis management decision is taken. The range of personal and group decisions is given. There exemplified a list of stages – such as situation assessment, project decision, managerial alternative, final decision – that is used in decomposition process.

© С. С. Фрольченко, 2007

УДК 36.316.3

Н. М. Ченцова *

*Ченцова Наталья Михайловна, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Ключевые слова: социальная система, системный подход, комплексный анализ, социально-демографическая ситуация, уровень и ка-

чество жизни, занятость и безработица, здоровье населения, жилищные условия, уровень образования, девиантное поведение.

В статье рассматривается сущность и структура комплексного анализа социальной сферы, проводимого с позиции системного подхода, а также приведена краткая характеристика основных составляющих анализа социальных отношений и процессов местного сообщества.

Комплексный анализ социальных отношений и процессов в местном сообществе является необходимой предпосылкой разработки и принятия управленческих решений. Социальная жизнь, как уже отмечалось, характеризуется необычайно широким многообразием факторов, направлений и форм регулятивных воздействий на социальную сферу. Ее инфраструктура представлена различными учреждениями, предприятиями, службами, функционально связанными с федеральными, отраслевыми, региональными органами управления. Комплексный анализ не может не учитывать включенности социальных отношений во все другие виды общественных связей (экономических, политических, культурно-духовных) в качестве их специфических аспектов, откуда становится понятной сложность и многомерность комплексного анализа объектов социальной сферы в интересах управленческой практики.

Сущность системного подхода к исследованию социальной жизни выражается в стремлении исследователя воссоздать целостную картину социальной жизни местного сообщества, всесторонне рассмотреть ее структурные элементы, функциональные механизмы и лишь на этой основе определить пути и средства регулятивных воздействий на ее развитие. При таком подходе социальная система видится как некое упорядоченное множество элементов, функционально и структурно связанных между собой и образующих в своей совокупности целостное единство. Основным структурным элементом социальных систем являются люди, их связи и отношения.

Социальные системы отличает особая сложность их внутренней организации. В теоретической литературе отмечаются следующие особенности социальных систем:

- наличие у системы интегративных качеств, не сводимых к сумме свойств образующих ее элементов;
- органическое единство и взаимодействие элементов, включенных в систему;

- внутренняя организация (упорядоченность) социальной системы как специфический способ функциональной связи и взаимодействия элементов, иерархических уровней их взаимной соподчиненности;

- многофункциональное взаимодействие социальной системы с внешней средой, ее факторами и структурной организацией;

- гносеологическая (познавательная) и управленческая сложность анализа социальных систем как объектов регулирования и управления.

Системный подход в практике социально-управленческого анализа нередко дополняется ситуационным подходом, сущность которого сводится к системному анализу конкретной социальной ситуации, отражающей совокупность условий, в которых в данное время находятся объект и субъект управления. Ключевое значение в ситуационном анализе имеет правильная разработка общей концепции, рассматривающей конкретную ситуацию как функцию факторов внутренней и внешней для данной системы среды. Поэтому поиск управленческих решений в данном случае предваряется комплексным анализом по возможности всей совокупности факторов, воздействующих на социальную систему. В более широком смысле управленческий процесс видится как непрерывная системная цепь сменяющих друг друга управленческих ситуаций. Подобный подход особенно эффективен при комплексном анализе спонтанно развивающихся социальных процессов.

Потребность в проведении тех или иных аналитических процедур обычно проявляется в связи с возникновением конкретной социальной проблемы – осознаваемого управленческим субъектом противоречия между сущим и должным, ожиданиями и реальными результатами практической деятельности, поведения людей.

Отправной точкой исследовательского поиска обычно является анализ социальных фактов – общественно значимых действий людей, находящихся друг с другом в известных социальных отношениях. В качестве социальных фактов в социологии рассматриваются не только действия, поступки индивидов и социальных групп, но и продукты человеческой деятельности (материальные и духовные), а также словесно выраженные действия (мнения, взгляды, оценки, суждения).

Комплексный анализ социальной сферы включает:

- анализ социально-демографической ситуации в местном сообществе;
- анализ уровня и качества жизни населения;
- анализ трудозанятости и безработицы;
- анализ состояния здоровья населения и деятельности здравоохранительных учреждений;
- анализ жилищных условий и бытового обслуживания населения;
- анализ уровня образования населения и деятельности образовательных учреждений;

- профилактика девиантного поведения, социопатий и преступности и т. д.

Важнейшей задачей управления социальной сферой местного сообщества является обеспечение социальной безопасности населения, под которой понимается такое состояние всей совокупности факторов жизнеобеспечения и воспроизводства социальных субъектов, которое гарантирует хотя бы минимальный уровень их жизнедеятельности и развития. В ряду основных параметров социальной безопасности важнейшими следует считать: сохранение генофонда населения, поддержание приемлемого уровня и качества жизни, трудозанятости, жилищного обеспечения, здоровья, доступности и качества общего и профессионального образования, культурно-духовной жизни, личной и экологической безопасности граждан. Соответственно и социальную защиту населения рассматривают как эффективную систему охранительных мер, конкретных действий органов государственной власти и общественности, реально гарантирующих социальную безопасность населения по всей совокупности перечисленных выше показателей.

Под социально-демографической ситуацией в данном случае понимается конкретное состояние социально-демографических процессов, обуславливающих статику и динамику численности, состава и структуры, размещение населения в пространстве данной территориальной общности. Через последовательно сменяющиеся ситуации выявляются основные закономерности воспроизводства населения. Источниками получения необходимых аналитических данных служат материалы переписей населения, текущего учета демографических событий, а также социологических исследований.

Объектом демографического анализа является население местного сообщества. Предмет исследований составляют такие показатели, как рождаемость, смертность, брачность, разводимость. Динамические показатели социальной подвижности населения отражают направленность основных социальных потоков. Эти показатели обычно исчисляют дифференцированно по разным демографическим, поселенческим, социально-экономическим категориям.

Первоосновой анализа является построение общей возрастно-половой группировки населения. В качестве главных социально-демографических групп выделяются: а) лица моложе трудоспособного возраста, б) трудоспособного и в) старше трудоспособного возраста. Некоторые показатели используются как «сквозные» (применяются почти во всех комбинационных группировках данных) – пол, возраст, образование, профессия, тип поселения – город, поселок или село, национально-этническая принадлежность.

Применение названных выше и иных демографических показателей позволяет количественно и качественно охарактеризовать демографическое состояние и поведение населения города, региона как систему взаимосвязанных действий людей, направленных на изменение или сохранение их демографического статуса. Данные демографии и социальной статистики являются надежным основанием для последующей аналитической работы, призванной раскрыть экономические причины, социальные и психологические мотивы поведения различных групп и слоев населения в тех или иных ситуациях их жизнедеятельности. На основании получаемых в ходе демографического анализа данных в местном сообществе формулируются цели, задачи демографической политики, регулирующей процессы воспроизводства населения.

Уровень и качество жизни представляет собой одну из важнейших социальных категорий, характеризующих меру реальной обеспеченности населения необходимыми материальными благами и услугами. В принятом Государственной Думой РФ Федеральном законе «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» установлены правовые основы и государственные гарантии обеспечения гражданам нашей страны минимально приемлемых условий жизнеобеспечения и соответствующих денежных доходов.

В основе анализа уровня жизни лежит сравнительное изучение денежных доходов и потребительской активности различных социальных субъектов. Денежная оценка благ и услуг, фактически потребляемых семьей (домохозяйством) в течение определенного промежутка времени, характеризует ее уровень жизни, отражающий количественно выраженную меру удовлетворения субъектом своих материальных и культурных потребностей. Если при этом оцениваются также конкретные условия жизни, труда, занятости, образования, быта и досуга, жилищной обеспеченности, природной среды, экологической ситуации и других обстоятельств, в которых проживает данный субъект, то в этом случае чаще употребляется понятие качество жизни.

Важную роль в исследованиях уровня и качества жизни играют социальные нормативы – регламентированные значения социальных показателей, характеризующих в данном случае фиксированную меру удовлетворения основных потребностей человека, выраженную в натуральных, денежных, процентных или иных численных значениях. Интегративным показателем, суммирующим нормативные возможности жизнеобеспечения человека (семьи) является потребительский бюджет в его минимальном, рациональном и оптимальном значениях.

Материально-вещественным выражением минимального потребительского бюджета является потребительская корзина (ПК) – мини-

мальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека, воспроизводства его жизнедеятельности. Стоимостная оценка потребительской корзины, а также размеры обязательных платежей и сборов составляют в общей совокупности понятие прожиточного минимума (ПМ).

Количественно выраженное значение реального уровня жизни принято определять как отношение полученного среднедушевого дохода к величине ПМ. Обычно выделяют четыре-пять градаций уровня жизни:

1) богатые (пользование благами, обеспечивающими всестороннее развитие и трудовую активность человека – 5 ПМ и выше на каждого человека);

2) среднеобеспеченные (рациональное потребление по научно-обоснованным нормам, оптимально обеспечивающим восстановление физических и интеллектуальных сил человека – от 2,6 до 5 ПМ);

3) малообеспеченные (потребление благ на уровне сохранения работоспособности как нижней границы воспроизводства рабочей силы – 2–2,5 ПМ);

4) бедные (минимально допустимый по биологическим критериям набор благ и услуг, потребление которых лишь поддерживает жизне-способность человека – менее 2 ПМ);

5) нищета (менее 1 ПМ). Границей бедности признается величина среднего душевого дохода на человека ниже величины ПМ.

Величина прожиточного минимума рассчитывается в среднем на душу населения и по основным социально-демографическим группам – как в целом по Российской Федерации, так и по регионам, муниципальным образованиям – на основании стоимости потребительской корзины с учетом действующих потребительских цен на перечисленные в ней товары и услуги и нормированных по объемам потребления. Сведения о прожиточном минимуме на душу населения публикуются ежеквартально в официальных изданиях Правительства РФ и органов исполнительной власти на местах.

Показатель денежного дохода непосредственно связан со структурой потребления и во многом определяет социальный статус личности. В понятии совокупный доход отражена общая сумма денежных и натуральных доходов по всем источникам их поступления с учетом стоимости бесплатных или льготных услуг, оказываемых данному лицу за счет социальных фондов. Номинальные доходы характеризуют сумму начисленных сумм доходов в полном объеме. Эти доходы, после вычета налогов и обязательных платежей, преобразуются в располагаемые доходы. Именно этот вид

доходов фактически остается в распоряжении населения для целей личного и семейного потребления товаров и услуг.

В социальном анализе уровня жизни населения особое значение имеет показатель реальных располагаемых доходов, в которых учитывается стоимость потребляемых населением товаров и платных услуг, за вычетом налогов и обязательных платежей. Наряду с расчетами минимальных и средних доходов, по аналогичной методике определяются величины минимальных и средних значений заработной платы и пенсий.

Одну из актуальных задач анализа уровня жизни составляет изучение социальной дифференциации населения, отражающей объективно обусловленное соотношение в доходах различных социально-демографических групп. Дифференциация населения детерминирована комплексным взаимодействием экономических, демографических социальных, политических факторов. Однако если учесть доминирующую роль в структуре совокупных доходов населения денежной оплаты труда, то социальная дифференциация в решающей мере обусловлена величиной именно денежных доходов населения.

Труд как целесообразная деятельность, направленная на видоизменение и приспособление человеком природы в целях удовлетворения своих потребностей составляет главнейшую предпосылку и фундаментальное условие жизни не только индивида, семьи, но и общества в целом. Комплексное исследование трудозанятости и безработицы ориентировано на изучение различных условий трудовой деятельности населения местного сообщества, рассматривающее трудовую деятельность как средство жизненного самообеспечения и форму самореализации социальных прав, творческого потенциала личности.

Порождаемая совместным и вместе с тем дифференцированным трудом система социально-трудовых отношений является важнейшим объектом социологического анализа жизнедеятельности местного сообщества. Ключевой для разработки системы аналитических показателей здесь выступает категория занятость как совокупность социально-экономических отношений, связанных с обеспечением рабочими местами и участием в общественно необходимом труде всего экономически активного населения. Последнее составляет часть населения, включенного в трудовую деятельность, приносящую доход.

В показателе занятости как в фокусе пересекаются экономические, демографические, социальные, политические, нравственные, организационно-управленческие процессы, протекающие в местном сообществе. Занятость, выражая отношения между людьми по поводу обеспечения их рабочими местами, выступает непосредственно как функциональная характеристика трудоспособного населения и в своем социально-политическом

содержании характеризует меру конституционных гарантий личности в сфере социально-трудовых отношений и трудовой деятельности.

В соответствии со стандартами международно признанной концепции трудовой деятельности занятость и безработица рассматриваются как две взаимодополняющие части рабочей силы, функционирующие в сфере социально-трудовых отношений и рынка труда.

Глубокое и всестороннее изучение системы «занятость-безработица» предполагает анализ функционирования современного рынка труда, процессов перераспределения рабочей силы между отраслями и сферами производства. Специфика той или иной отрасли производства как потребителя рабочей силы выражается в том, что пространственная организация отраслевого рынка труда, действующего в различных географических и климатических зонах, характеризуется широким разнообразием условий применения труда и, соответственно, уровнем его оплаты.

Население местного сообщества, будучи сложной биосоциальной системой, характеризуется, наряду с другими показателями его жизнебытия, состоянием и качеством его здоровья и медицинского обслуживания. В Уставе Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) здоровье определяется как состояние полного физического, духовного и социального благополучия, а не только как отсутствие у человека болезней и физических дефектов. В демографии, социальной гигиене различают здоровье населения и здоровье индивида, под которым понимается качественная характеристика состояния человека, обеспечивающая достижение чувства полноты жизни и максимально возможный для него вклад в человеческую культуру.

Состояние здоровья населения описывается системой статистических показателей, определяющих особенности (медико-демографические характеристики) воспроизводства населения, запас физических сил или дееспособность (показатели физического развития), особенности адаптации к условиям окружающей среды (показатели заболеваемости).

В Российской Федерации с ее крайним многообразием природно-климатических, экономических, социальных, экологических условий существует ярко выраженная региональная дифференциация состояния здоровья населения. При этом весьма существенно колеблются показатели ожидаемой продолжительности жизни, младенческой и общей смертности, характера заболеваемости, в связи с этим возникает острая необходимость разработки дифференцированных подходов к охране здоровья, развитию системы лечебных и оздоровительных учреждений, реализации профилактических мероприятий.

Система здравоохранения и медицинские услуги населению отражаются тремя группами основных показателей:

а) доходы и расходы, связанные с медицинским обслуживанием (государственные и личные затраты на медицинское обслуживание, удельный вес расходов на здравоохранение в процентах от ВВП, оплата труда в здравоохранительных учреждениях, стоимость лекарств и т. п.);

б) показатели обеспеченности населения медицинской помощью (относительная численность больничных учреждений, больничных коек, врачей и среднего медперсонала на 10 тыс. различных категорий населения);

в) показатели использования медицинских учреждений (среднегодовая численность госпитализированных больных, длительность пребывания в медучреждениях, обращаемость за поликлинической помощью и т. д.).

В комплексном анализе и оценке состояния здравоохранения имеет важное значение клиническая статистика, которая изучает качество и эффективность лечебно-профилактической деятельности. Клиническая статистика, дополняемая материалами социологических исследований.

Характеристика жилищных условий включает показатели, отражающие обеспеченность населения жильем, структуру и состояние жилищного фонда, нуждаемость строений и инженерных инфраструктур в капитальном ремонте и развитии, благоустройство жилищного фонда и необходимость его реконструкции. При оценке комфортабельности жилищного фонда важно учитывать также соотношение жилой и общей площади, особенности планировки помещений, степень износа, этажность, расположение жилого помещения в том или ином районе города и т. д.

В целях наиболее объективной и всесторонней оценки жилищного фонда разрабатываются конкретные перечни критериев и оценочных показателей, определяемых общими целями и логикой анализа. Один из наиболее распространенных интегративных показателей – «жилая площадь в среднем на одного проживающего» – традиционно используется как за рубежом, так и в России.

Анализ уровня и качества образованности личности имеет своим ведущим вектором оценку полученного человеком объема общеобразовательных и профессиональных знаний, умений, навыков, необходимых для активного и полноценного включения в трудовую деятельность и процессы духовной, нравственной, социокультурной жизни общества.

Образовательный потенциал личности в таком анализе сопоставляется с образовательным потенциалом соответствующих демографических, социальных, профессиональных групп и слоев общества. Обычно уровень образованности человека отождествляется с типами оконченных им общеобразовательных, средних специальных и высших учебных заведений. Применительно к обобщающим показателям уровня об-

разованности населения используются данные в процентах (промилле) о долях грамотных, а также имеющих общее и профессиональное среднее или высшее образование среди различных половозрастных, социальных, профессиональных и иных групп и слоев местного сообщества. Методы и технологии социологического анализа помогают существенно расширить и углубить отмеченные выше статистические сведения об уровне и качестве образования населения местного сообщества.

Проявления различных форм девиантного (отклоняющегося) поведения, социопатий (заболевания социального происхождения) и преступности охватываются обобщенным понятием «моральная статистика». В целом такая статистика призвана характеризовать как позитивные, так и негативные «отклонения» от принятых в обществе нравственных норм, обычаев и традиций. Однако в практике статистических и социологических наблюдений основное внимание уделяется анализу и оценке негативных явлений и процессов.

В моральной статистике широко используются общепринятые методы и технологии социолого-статистического анализа. Эта область научной информации носит преимущественно субъективный характер и в наибольшей мере сопряжена с методами и процедурами социально-психологического анализа (мотивация, направленность и установки нравственного поведения, зависимость от референтных групп социального общения и т. д.). Вместе с тем девиантный характер поведения людей, как свидетельствуют социологические исследования, во многом предопределен причинами социально-экономического характера (бедность, бытовая неустроенность, профессиональная несостоятельность и т. п.). Все это требует применения в исследованиях сложно комбинированных методов и технологий анализа, высокой профессиональной подготовки самих исследователей.

Социальная сфера местного сообщества непосредственно обеспечивает все перечисленные выше критерии социального благополучия различных групп и слоев населения. Соответственно чрезвычайно важное значение имеют и целенаправленные регулятивные воздействия органов местного самоуправления на деятельность учреждений, организаций, предприятий, образующих среду социальных отношений местного населения. Здесь важное значение имеет выяснение условий трудовой деятельности и охраны труда на предприятиях, функционирования сохранившихся в их структуре объектов социального комплекса (детские сады и ясли, медицинские учреждения, спортивные сооружения и т. п.), состояние муниципального рынка труда, учреждений информации и культуры.

Регулярный комплексный анализ складывающейся в местном сообществе социально-экономической ситуации создает необходимые предпосылки для научного прогнозирования и разработки концепций, комплексных и целевых программ социального развития муниципального образования. В соответствии с принятым в июне 1995 года Федеральным законом «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» введена система разработки таких документов на долгосрочную (пять лет), среднесрочную (от трех до пяти лет) и краткосрочную (ежегодно) перспективу.

Содержательная часть названных документов включает количественные показатели и качественные характеристики сложившейся социально-экономической ситуации, обосновывает направления и темпы развития производства, цели социальной политики государства, контрольные показатели уровня и качества жизни населения, состояние экологической обстановки, динамические особенности ожидаемых изменений трудового потенциала общества, а также проблемы и конкретные пути развития образования, здравоохранения, социального обеспечения населения, приоритетные направления развития социальной сферы, науки и культуры, ресурсное и кадровое обеспечение принимаемых решений.

Список литературы

1. Ковалев В. Н. Социология управления социальной сферой: Учебное пособие для вузов. – М.: Академический Проект, 2003. – 240 с.
2. Слезингер Г. Э. Социальная экономика: Учебник. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 368 с.

N. M. Chentsova*

**Chentsova Nataliya Mikhailovna, postgraduate student, Togliatti State University of Service.*

COMPLEX ANALYSIS OF SOCIAL SPHERE

Key words: social system, systemic approach, complex analysis, socio-demographic situation, level and quality of life, occupation and unemployment, health of population, housing conditions, level of education, deviant behaviour.

In the given article the structure and essence of complex analysis of social sphere made on the position of systemic approach, the characteristics of social relations in the public community are given.

© Н. М. Ченцова, 2007

УДК 364

Н. М. Ченцова *

**Ченцова Наталья Михайловна, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ

Ключевые слова: эффективность, социальная работа, социальная защита, подходы к определению эффективности, методы оценки эффективности, критерии эффективности, социальные нормативы, социальная справедливость.

В статье рассматривается сущность и особенности оценки эффективности социальной работы. Представлена характеристика подходов, методов, критериев эффективности социальной работы.

Эффективность – это одна из главных характеристик человеческой деятельности. Она является важнейшей категорией экономической науки, так как характеризует результативность всего общественного производства.

Различают два подхода к определению эффективности.

В основе первого подхода положено соотношение между достигнутыми результатами (эффектами) и затратами, связанное с обеспечением этих результатов.

Ключевыми проблемами применительно к такому определению выступают измерение (описание) результатов или эффектов и затрат, а также влияние затрат и других факторов на результаты.

Данный подход в большей степени присущ отраслям материального производства.

Второй подход рассматривает эффективность работы как фактически достигнутые и необходимые результаты (эффекты). Ключевая задача, исходя из такого понимания, – измерение (описание) результатов.

Поскольку результаты и затраты могут предполагаться, планироваться, намечаться или выступать в виде целей (задач), постольку эффективность может быть предполагаемой (расчетной, планируемой) и фактической (реально достигнутой).

Соотношение цели и результата и дает представление об эффективности работы. Не случайно определение: эффективность суть степень реализации цели, что может быть выражено формулой:

$$Эф = \frac{P}{Ц},$$

где $Эф$ – эффективность, P – результат, $Ц$ – цель.

Чем лучше результат и меньше затраты, тем выше эффективность. В определении эффективности обязательно присутствуют элементы: цель, результат, затраты, общепринятые нормы. Главным и в этом перечне являются цель и результат, представляющие собой начало и конец деятельности.

Особенность социальной работы в том, что ее эффективность зависит от степени социально-экономической помощи именно тому, кто оказался тем «другим» членом общества, попавшим в ситуацию экономического риска.

Смысл слова «эффективность» обычно определяется как «результативность, продуктивность». Но более точно его можно определить в зависимости от вида деятельности.

Эффективность (эффект – от латинского effectus – исполнение, действие) – это результат действия, следствие действий; средство, прием и т. д.

Целью эффективизации социальной защиты является рост реальных доходов граждан при гарантии сохранения и использования социальных выплат по назначению и предоставлении социальных услуг. Политика социальной защиты включает следующие основные направления:

- обеспечение максимально эффективной защиты социально уязвимых домохозяйств, так как они не обладают возможностями для самостоятельного решения социальных проблем и потому объективно нуждаются в государственной поддержке;

- обеспечение всеобщей доступности и общественно приемлемого качества базовых социальных благ, к числу которых относятся прежде всего медицинское обслуживание и общее образование;

- создание для трудоспособного населения экономических условий, позволяющих гражданам за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления, включая комфортное жилье, лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения, достойный уровень жизни в пожилом возрасте;

- формирование в социально-культурной сфере институтов, создающих возможность максимально полной мобилизации средств населения и предприятий, эффективного использования этих средств и на этой основе – обеспечение высокого качества и возможностей широкого выбора населением предоставляемых благ и услуг.

Сущность эффективизации социальной работы выражается в способности государства и общества, системы социальной защиты населения или ее отдельных элементов позитивно реагировать и отвечать на

запросы, потребности населения, прежде всего социально уязвимой его части. Поэтому понятие «эффективность» социальной работы можно выразить как максимально возможное достижение цели по удовлетворению потребностей населения (клиента социальной службы) при оптимальных затратах. Иначе говоря, эффективность социальной работы отражает характеристику результата целенаправленной деятельности по достижению поставленной цели.

Метод оценки эффективности на основе удовлетворения потребностей обслуживаемого клиента (клиентов). Данный метод имеет следующие разновидности:

- 1) прямой оценочный метод, когда периодически проводятся устные и письменные (с помощью анкет) опросы клиентов;

- 2) параметрический метод, с помощью которого производится сопоставление (сравнение) того, что положено клиенту по нормам, нормативам или соответствующим стандартам, и того, что фактически выполняется в процессе социального обслуживания;

- 3) сочетание первого и второго методов.

С точки зрения структур, управляющих процессом соцобслуживания, важно обладать информацией об удовлетворяемых, не полностью удовлетворяемых и по каким-то причинам не удовлетворяемых потребностях своих клиентов. Это, как показывает практика, позволяет более целенаправленно строить работу по соцобслуживанию, добиваться необходимых ресурсов, использовать новые формы и методы и др.

Метод оценки эффективности/неэффективности относится к весьма прагматичным, так как позволяет систематизировать факторы эффективности и факторы неэффективности; представить их в наглядном и обозримом виде, например, с помощью соответствующей таблицы; разрабатывать и выполнять программы (планы) по совершенствованию деятельности соответствующего учреждения.

При использовании данного метода возможно деление факторов неэффективности на три группы: 1) факторы, практическое решение которых не зависит от нашей структуры (так называемые «верхние» или «чужие» факторы); 2) факторы, практическое решение которых зависит от данного учреждения; 3) факторы, находящиеся на «водоразделе» своих и чужих.

При оценке эффективности деятельности учреждений соцзащиты применяется также метод оценки затрат, т. е. стоимостная оценка соцобслуживания как по стоимости услуг для одного клиента, так и всего контингента обслуживаемых. При этом важно соотносить затраты на соцобслуживание с показателями, которые выбраны в качестве «ре-

зультатов», и считаться с их «колебанием» – результаты стали выше, сохранились на прежнем уровне или ухудшились.

Методы практического определения эффективности социальной работы включают:

- статистический анализ, когда на основе статистических данных устанавливаются тенденции развития и результатов социальной работы;
- сравнительный анализ, т. е. сопоставление однотипных данных для определения степени достижения цели;
- социально-демографический анализ динамики смертности и рождаемости, изменения уровня и качества жизни и др., что позволяет судить об эффективности социальной политики;
- целенаправленное наблюдение за изменениями в жизнеобеспечении клиента в результате проводимой с ним работы;
- социологические исследования, выявляющие мнение клиентов о результативности социальной работы;
- математическое моделирование, способствующее выявлению наиболее эффективных моделей социальной работы и др.

Для реализации приведенных направлений эффективизации социальной защиты предусматривается ряд подходов с учетом международного опыта, в частности внедрение механизмов накопительного финансирования пенсий для работающего населения; переход к предоставлению адресной социальной помощи нуждающимся домохозяйствам на основе усиления методической роли федеральных органов социальной защиты населения; переход к финансированию социальных услуг в зависимости от их объема и качества на основе программно-целевых и конкурсных механизмов государственного финансирования; развитие самокупаемости социальных услуг в тех сферах, где для этого существуют необходимые предпосылки; развитие институтов независимой оценки эффективности расходования бюджетных средств и привлечение профильных некоммерческих организаций к разработке и экспертизе государственных социальных программ и соответствующих разделов бюджета.

Для объективной оценки эффективности социальной работы необходимы научно обоснованные критерии. Критерий – это признак, на основании которого оценивается результативность социальной работы, мерило оценки ее эффективности.

В связи с тем, что социальная работа направлена на удовлетворение социальных потребностей человека, правомерно признать главным критерием эффективности социальной работы, как и определяющим критерием гуманности общества, полноту удовлетворения интересов отдельного человека или различных сообществ людей во всех сферах жизни.

Традиционный способ изучения практической эффективности социальной работы состоит в том, что собираются данные обо всех отно-

сящихся к теме исследования случаях и их результаты анализируются методом интегральной оценки или с помощью статистических расчетов. Интегрирование предполагает изучение материалов и выведение на их основе общей оценки.

Наиболее плодотворный путь – это определение эффективности социальной работы путем сравнения получаемых результатов с ранее выдвигавшимися целями и сложившимися социальными нормами.

Критерии эффективности социальной работы многообразны: количественные и качественные (уровень и качество жизни, размер пенсий, пособий и др.); нормы-цели, нормы-условия, нормы-пределы (прожиточный минимум, пределы экологических нормативов и др.).

В качестве обобщенного критерия оценки эффективности социальной деятельности выступают социальные нормативы и стандарты, в сравнении с которыми оцениваются результаты достижения цели.

Социальные нормативы – это расчетные величины затрат рабочего времени, материальных и денежных ресурсов, применяемых в социальной практике. К ним относятся нормативы потребления, системы социальных гарантий, защиты, поддержки населения и др.

Нормативы потребления – это экономические показатели, характеризующие уровень потребления населением продуктов питания и непродовольственных товаров.

Важнейшим социальным нормативом применительно к социальному обеспечению является бюджет прожиточного минимума. Каждому периоду времени соответствует определенный минимум материальной обеспеченности, необходимый для поддержания нормальной жизнедеятельности человека. Например, обоснование минимальных размеров пенсий, с одной стороны, должно базироваться на расчетах нормативного потребительского бюджета, а с другой, – увязываться с минимальной заработной платой. При этом должны соблюдаться определенные требования (нормы-пределы):

- минимум заработной платы должен быть выше минимума пенсии;
- темп роста минимальной пенсии не должен быть выше темпа роста минимальной заработной платы.

Со стоимостью бюджета прожиточного минимума должны быть увязаны также пособие по бедности и адресная социальная помощь. Следует иметь в виду, что объективная оценка эффективности социальной работы невозможна без опоры на научно обоснованные концептуальные подходы. Рассмотрим некоторые из них.

Проблемно-ориентированный подход проявился в практике социальной работы в начале 70-х годов и до сих пор в основном остается неизменным. Он предусматривает пределы использования таких критериев, как:

- четкость выявления и определения социальной проблемы;
- оценка возможности разрешения проблемы;
- установка временных границ разрешения проблемы и т. д.

В зарубежной практике наряду с традиционными исследователи предложили и начали применять такие методы оценки эффективности, как:

- метаанализ, предполагающий систематический отбор исследований с последующим изучением их результативности, а не только статистической значимости; обычно результативность определяется путем вычитания средней величины, выведенной по контрольной группе, из средней величины по экспериментальной группе и последующего деления полученной разницы на стандартное отклонение в контрольной группе. Результативность является некоторой усредненной величиной;

- оценка клинической результативности (или практической результативности, практического улучшения). Социальные работники считают, что клинические показатели должны получить преимущество перед статистическими, поскольку последние не всегда служат свидетельством существенного клинического (или практического) улучшения. К сожалению, у клинических показателей нет точных критериев, что затрудняет их использование.

Растущее применение компьютерной техники стимулировало развитие количественного анализа. Компьютеры облегчили применение статистических методов, исключив трудоемкие расчеты, и дали возможность обрабатывать данные оперативно и точно.

Компьютерная система накопления базы данных, поступающих от социальных служб, обладает огромным потенциалом в смысле создания новых форм исследования контингента клиентов, набора услуг, повышения эффективности социальной работы.

Для оценки эффективности социальной работы используются и другие методы: метод измерений, комплексного подхода. Не следует забывать о гносеологических (эксперимент, анализ, синтез и др.) и аксиологических (аксиология – исследование природы ценностей) критериях эффективности социальной работы.

Следует отметить, что эволюция социальных идей постепенно выработала критерии оценки социально-экономического развития человечества. Они воплощаются в критериях экономической эффективности и социальной справедливости.

Критерий экономической эффективности характеризует не только уровень развития производительных сил, но и умение предвидеть и предотвращать опасные для жизни и здоровья людей последствия внешних в природу антропогенных изменений.

Критерий социальной справедливости оценивает качество общественных (в частности, экономических) отношений с позиций обеспечения благосостояния, свободы и других человеческих ценностей не в ущерб таким же интересам других людей.

В цивилизованном правовом обществе на протяжении последнего столетия неуклонно возрастает значимость социального критерия как критерия социальной справедливости и социальной ориентации экономики.

Таким образом, заявляя целью социальной работы утверждение в обществе духа гуманности, взаимного уважения, требовательности и помощи, можно рассматривать в качестве показателя эффективности социальной деятельности – стремление к идеалу.

Этические нормы (уважение к старости, сострадание к больному, почитание матери и т. п.) служат критерием нравственного здоровья (или нездоровья) общества, а социальная работа направлена на их поддержание.

Использование рассмотренных методов и критериев оценки эффективности социальной работы позволит поднять управление социальной защитой населения на более высокий уровень, основанный на внедрении научных исследований в практику организации социальной деятельности.

Список литературы:

1. Слезингер Г. Э. Социальная экономика : учебник / Г. Э. Слезингер. – М. : Дело и Сервис, 2001.
2. Пантелеева Т. С. Экономические основы социальной работы : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Т. С. Пантелеева, Г. А. Червякова. – М. : ВЛАДОС, 2001.
3. Менеджмент социальной работы : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / под ред. Е. И. Комарова и А. И. Войтенко. – М. : ВЛАДОС, 2001.
4. Основы современного социального управления: теория и методология : учеб. пособие / под ред. В. Н. Иванова. – М. : Экономика, 2000.

N. M. Chentsova*

**Chentsova Nataliya Mikhailovna, postgraduate student, Togliatti State University of Service.*

EFFECTIVENESS OF SOCIAL WORK

Key words: social system, effectiveness, social work, social defense, approaches to effectiveness defining, methods of effectiveness evaluation, criteria of effectiveness, social norms, social justice.

In the article the essence and peculiarity of the social work effectiveness evaluation are examined. The characteristics of methods, criteria and approaches of social work effectiveness are given.

© Н. М. Ченцова, 2007

УДК 331

Г. И. Черных*

**Черных Геннадий Иванович, аспирант филиала Самарского государственного экономического университета, г. Тольятти*

О НЕКОТОРЫХ СПОСОБАХ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОПРОТИВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

Ключевые слова: организационное изменение, организационная культура, личные барьеры, кадровые ресурсы, коалиция.

В статье раскрываются способы преодоления сопротивления организационным изменениям, которые применяют инновационно мыслящие руководители. Нужно различать виды организационных изменений. Выделяются формы сопротивления переменам и причины сопротивления. Необходимо учитывать различные организационные параметры при выборе способа преодоления организационных изменений.

Любая организация находится в процессе непрерывных изменений, так как в противном случае ее способность к выживанию в динамичной обстановке ставится под угрозу. Изменения в организациях в одних случаях происходят целенаправленно на базе систематически разрабатываемых концепций запланированных усовершенствований, в других – носят скорее неформальный и адаптивный характер, когда организация (или ее части) оперативно приспосабливается к внешней среде путем модификации своего поведения (как реакция на текущие события).

Высшее звено управления инициирует решения по внедрению новшеств, назначает отдельных лиц или группы работников, ответственных за определенные аспекты изменений. Желательно, чтобы процессами изменения руководили *новые люди*. Это целесообразно не только в связи с возможным недостатком квалификации или отсутствием готовности к активной поддержке проекта со стороны имеющих руководителей кадров, но и из-за опасения, что изменения в противном случае не обретут нужного направления и необходимой динамики. Пла-

нирование организационных изменений охватывает аналитическую и прогностическую деятельность, разработку возможных мер и выбор соответствующей стратегии. При этом во внимание должны приниматься различные уровни вмешательства в старую структуру (индивидуум, группа, подразделение, организация в целом), а также многочисленные организационные параметры, в частности следующие:

- *структура и процессы* (в последнее время все чаще в направлении «сглаживания» иерархии и строгой ориентации на процесс создания благ в «горизонтальных организациях»);
- *производственная и информационная технология* (например, внедрение минимизированного по ресурсам производства);
- *организационная культура* как модель основополагающих ценностей и принципов, разделяемых членами организации (коренное изменение их оказывается чрезвычайно трудным);
- *кадровые ресурсы*, например путем отбора, развития персонала, систем стимулирования и мотивационного (с «трансформацией» поведения и взглядов) управления персоналом.

Принципиально важно различать частичные и радикальные изменения. Первые базируются на существующих системах ценностей, структурах и процессах. В ходе частичных преобразований доминирует практическая пригодность проекта, а не безусловное достижение идеального (концептуального) состояния.

Радикальные изменения бывают остро необходимыми в связи с бурным развитием окружающей рыночной обстановки после продолжительной фазы стабильности и длительного игнорирования необходимых адаптационных шагов. Столь «революционный» процесс изменений для достижения преимуществ по отношению к конкурентам может быть желательным стратегически, но встретить решительное сопротивление со стороны персонала.

Бесконфликтное внедрение изменений в условиях сотрудничества всего коллектива является скорее исключением, чем правилом. Слишком по-разному оцениваются изменения со стороны высшего руководства предприятия (для него это новые шансы) и со стороны его сотрудников (для них перемены чреватны опасностью). Сопротивление переменам может иметь разную силу и интенсивность. Оно проявляется как в форме пассивного, более или менее скрытого неприятия перемен, выражающегося в виде абсентеизма, снижения производительности или желания перейти на другую работу, так и в форме активного, открытого выступления против перестройки (например, в виде забас-

товки, явного уклонения от внедрения новшеств). Причина сопротивления может крыться в личных и структурных барьерах.

К *личным барьерам* относятся, например:

- страх перед неизвестным, когда предпочтение отдается привычному;
- потребность в гарантиях, особенно когда под угрозой оказывается собственное рабочее место;
- отрицание необходимости перемен и опасение явных потерь (например, сохранение той же заработной платы при увеличении затрат труда);
- угроза сложившимся на старом рабочем месте социальным отношениям;
- невовлеченность в преобразования затрагиваемых переменами лиц;
- недостаток ресурсов и времени из-за оперативной работы, что тормозит перемены, которые не могут быть реализованы «между делом».

В качестве *барьеров на уровне организации* выступают:

- инертность сложных организационных структур, трудность переориентации мышления из-за сложившихся социальных норм;
- взаимозависимость подсистем, ведущая к тому, что одно «несинхронизированное» изменение тормозит реализацию всего проекта;
- сопротивление передаче привилегий определенным группам и возможным изменениям в сложившемся «балансе власти»;
- прошлый отрицательный опыт, связанный с проектами изменений;
- сопротивление трансформационным процессам, навязанным консультантами извне.

Этот перечень показывает, что уже на стадии концептуальных работ в плановом порядке может быть учтена реакция персонала на изменения. Вместе с тем подходы к реорганизации с расчетом на участие коллектива, несмотря на предпочтительность, чреватые слишком большими потерями времени до того, как принимаемые меры дадут результат. Потому в случае необходимости быстрых и радикальных изменений должны предусматриваться и жесткие меры.

Большой успех сулит так называемый биографический подход, который базируется на истории реформируемых организаций. В этом случае исходят из факторов, определяющих индивидуальные ценностные представления, групповые нормы и общие цели. Затрагиваемые переменами лица сами должны быть заинтересованы в том, чтобы изменить свою нормативную ориентацию по отношению к старым моделям и выработать новую систему обязанностей. Для этого создаются программы организационно-культурных перемен, в которых находят место и рациональные элементы, такие, как знания, планирование, информация, институционализация. Содержание этих элементов американский специалист Дж. Коттер определяет следующим образом:

- *аргументация необходимости срочных изменений* – оценка условий рынка и конкуренции, идентификация и анализ кризисных явлений, потенциальных кризисов и возможных шансов для предприятия;
- *создание коалиции* – определение команды влиятельных руководителей, которые могут успешно возглавить процесс перемен;
- *разработка перспективы*, которая при организационных изменениях выполняет руководящую и направляющую функции и реализуется с помощью соответствующей стратегии;
- *действие реализации перспективы* – разъяснение содержания перспективы и стратегии путем проведения всеохватывающей информационной и коммуникационной политики;
- *делегирование полномочий по достижению перспективы нижестоящим звеньям* – ликвидация барьеров, мешающих переменам, изменение устаревших структур и систем, стимулирование незаурядных идей, создание благоприятных условий для экспериментов, творчества и инноваций;
- *планирование и достижение успеха в краткосрочном плане* – быстрый успех, в достижении которого по возможности участвует весь персонал, служит базой для долгосрочной мотивации;
- *консолидация первых достижений и принятие новых проектов изменений* – растущее одобрение перемен коллективом последовательно используется для закрепления адекватных методов, структур и т. п. и концентрации усилий на внедрении новых процессов;
- *институционализация нового образа действия* – увязка отношений между новыми моделями поведения и организационным успехом, создание систем оплаты труда и стимулирования, способствующих утверждению новых моделей поведения.

Приведенные примеры программы изменений базируются на концепции оплаты труда, учитывающей квалификацию и групповую организацию трудового процесса. Однако на практике часто склонны не замечать, что антагонизм между руководством и рядовыми сотрудниками относительно целей преобразований вряд ли способствует успеху, особенно при выполнении стратегических проектов организационных изменений. Сотрудники имеют собственные представления о лояльности фирме, опираясь на определенные ценности. От того, в какой мере организация сможет учесть их, зависит успех перемен.

Оценку действенности программ запланированных организационных изменений можно осуществлять в различной привязке. Прежде всего необходимо определить частные цели и на их базе установить оценочные стандарты. Далее в ходе классического сопоставления фак-

тических и намеченных показателей выявляются отклонения от поставленных целей и попутно вносятся необходимые коррективы.

Чтобы своевременно установить отклонения в процессе внедрения проекта, рекомендуется контролировать выполнение плана. При этом проверяется реализация отдельных составных частей (фаз, этапов) плана за определенный период, т. е. достижение намеченных целей организационных изменений подвергается последовательному контролю. В ходе его выясняется, каким образом можно повлиять на выполнение целей и следует ли поддерживать наметившееся развитие.

Подобный контроль позволяет также разделить последовательно осуществляемые фазы планирования и внедрения. Оценка возможных отклонений при реализации отдельных частей плана во времени позволяет прогнозировать и реализацию самих намеченных изменений.

Центр тяжести дальнейших оценок может находиться в области принципиальных предпосылок проекта (например, внутрифирменная и внешняя ситуация, актуальность целей, стратегия, планы, прогнозы, основные гипотезы и модели программы изменений, инструментарий внедрения). Значение постоянной убежденности в правильности основополагающих предпосылок становится тем важнее, чем меньше возможность прогнозировать и влиять на них и чем больше они выступают в качестве критического фактора проекта. Малейшее отклонение влечет за собой далеко идущие последствия.

Возникает ряд проблем с оценкой эффективности мероприятий: во-первых, из-за обычной сложности общеорганизационной ситуации, связанной с переменами; во-вторых, из-за недостаточных возможностей количественно оценить фактические и намеченные параметры, характеризующие качественное состояние организации (например, в области организационной культуры и структурных мероприятий); в-третьих, из-за недостаточной ясности причинно-следственных связей между успехом организации и принимаемыми мерами, что вызвано, в частности, большим временным разрывом между ними; в-четвертых, из-за отсутствия «образцовых моделей», к которым должна стремиться организация.

Несмотря на отсутствие четких доказательств эффективности организационных перемен, ясно, что предприятие, которое не осуществляет инвестиции в изменения, ставит на карту свою способность к выживанию на рынке. С другой стороны, само стремление к переменам не является гарантией выживания или преимуществ в конкурентной борьбе. Преимущества и концептуализация не поддаются планированию в полном объеме, многое зависит от случая, и не каждое мероприятие по организационным изменениям со временем приносит предприятию успех.

G. I. Chernykh*

**G. I. Chernykh, postgraduate of Samara State Economical University, Togliatti branch.*

ON SOME METHODS OF OVERCOMING ORGANIZATIONAL CHANGES RESISTANCE

Key words: organizing changes, organizing culture, personal barriers, human resources, coalition.

In the given article some methods of overcoming organizational changes resistance, that some innovative thought managers use are unfold. It is necessary to define kinds of organizing changes. The forms and reasons of changes resistance are given. It is important to account on different parameters in choosing the method of changes resistance.

© Г. И. Черных, 2007

УДК 65.012.2

А. А. Юдин*

**Юдин Антон Александрович, аспирант Тольяттинского государственного университета сервиса.*

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: бюджет, план, эффективность, вид бюджета, финансовый план, бюджетное планирование.

В статье рассмотрено понятие бюджета, его виды, классификация по различным признакам. Выделены функции бюджета. Определены принципы бюджетного планирования. Представлен процесс бюджетного планирования, его различные этапы. Сделан вывод, что бюджетирование в системе финансового планирования позволяет руководителю заранее оценить эффективность управленческих решений, оптимальным образом распределить ресурсы между подразделениями, наметить пути развития персонала и избежать кризисной ситуации.

У компании, которая хочет преуспеть в конкурентной борьбе, должен быть план стратегического развития. Успешные компании создают такой план не на основе статистических данных и их проекции на будущее, а базируясь на видении того, какой должна стать компания через определенное время. И только после этого они решают, что следует сделать сегодня, чтобы оказаться в намеченной точке завтра. В процессе достижения поставленных целей возможны отклонения от заданного маршрута, поэтому на каждом этапе деятельности предприятию приходится просчитывать различные варианты своих дальнейших действий. Инструментом для таких расчетов является финансовое планирование.

В английском языке используется слово «бюджет», от него вся процедура называется «бюджетированием». В нашей стране более распространены термин «план». Каждое предприятие может выбрать те обозначения, которые ему больше подходят.

В литературе существует несколько подходов к раскрытию понятия «бюджет». Так, например, С. В. Ильдеменов полагает, что понятия «план» и «бюджет» являются по смыслу очень близкими. И. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер рассматривают бюджет не как синоним понятия «план», но как количественное выражение плана. Аналогично трактует понятие бюджета Е.С. Стоянова: «...бюджет – это количественное воплощение плана, характеризующее доходы и расходы на определенный период, и капитал, который необходимо привлечь для достижения заданных планом целей».

Доктор экономических наук, профессор И. А. Бланк определяет бюджет как «... оперативный финансовый план краткосрочного периода, разрабатываемый обычно в рамках до одного года, отражающий расходы и поступления финансовых средств в процессе осуществления конкретных видов хозяйственной деятельности».

Бюджетирование, то есть создание технологии финансового планирования, учета и контроля денег и финансовых результатов, – это первый экзамен на зрелость для каждой компании, в случае неудачи которого она перестает расти или начинает разоряться. Построение бюджетов помогает понять, что и почему происходит с фирмой на рынке, и учит экономить на затратах. Финансовое планирование (бюджетирование) связано, с одной стороны, с предотвращением ошибочных действий в области финансов, с другой – с уменьшением числа неиспользованных возможностей. Разработка бюджета является процессом финансового планирования. Бюджеты являются ключевым инструментом системы управленческого контроля.

Таким образом, бюджет представляет собой финансовый документ, созданный до того, как предполагаемые действия выполняются.

Бюджет, как элемент системы финансового планирования, может иметь бесконечное количество видов и форм. В отличие от формализованных отчета о прибылях и убытках или бухгалтерского баланса, бюджет не имеет стандартизированной формы, которая должна строго соблюдаться. Структура бюджета зависит от того, что является предметом бюджета, размера организации, степени, в которой процесс составления бюджета интегрирован с финансовой структурой предприятия, от квалификации и опыта разработчиков.

Специфика российской действительности определяет типы бюджетов, которые, несмотря на общие закономерности и принципы организационного построения, чрезвычайно разнообразны. Их можно классифицировать по следующим признакам (табл. 1.):

Бюджеты разрабатываются как в целом для организации, так и для ее структурных подразделений или отдельных функций деятельности.

Таблица

**Классификация бюджетов
по основным классификационным признакам**

Классификационный признак	Вид бюджета
По сферам деятельности предприятия	Бюджет по операционной деятельности – детализирует в рамках соответствующего временного периода содержание показателей, отражаемых в текущем плане доходов и расходов по операционной деятельности
	Бюджет по инвестиционной деятельности – направлен на соответствующую детализацию показателей текущего плана доходов и расходов по этой деятельности
	Бюджет по финансовой деятельности – призван соответствующим образом детализировать показатели текущего плана поступления и расходования денежных средств
По видам затрат	Текущий бюджет (бюджет текущих затрат) – состоит из двух разделов: текущих расходов, представляющих собой издержки производства (обращения) по рассматриваемому виду операционной деятельности, и доходов от текущей хозяйственной деятельности, сформированными в основном за счет реализации продукции (товаров, услуг)
	Капитальный бюджет (бюджет капитальных затрат) – представляет собой форму доведения до конкретных исполнителей результатов текущего плана капитальных вложений, разрабатываемого на основе осуществления нового строительства, реконструкции и модернизации основных фондов, приобретения новых видов оборудования и нематериальных активов и т. д.

Окончание табл.

Классификационный признак	Вид бюджета
По широте номенклатуры затрат	Функциональный бюджет – разрабатывается по одной (или двум) статьям затрат – например, бюджет оплаты труда персонала и т. д.
	Комплексный бюджет – разрабатывается по широкой номенклатуре затрат – например, бюджет производственного участка, бюджет административно-управленческих расходов и т. п.
По методам разработки	Фиксированный бюджет – не изменяется от изменения объемов деятельности предприятия – например, бюджет расходов по обеспечению охраны предприятия
	Гибкий бюджет предусматривает установление планируемых текущих или капитальных затрат не в твердо фиксируемых суммах, а в виде норматива расходов, «привязанных» к соответствующим объемным показателям деятельности
По длительности планируемого периода	Ежедневный, понедельный, месячный, квартальный, годовой
По периоду составления	Оперативный бюджет – бюджет, прямо связанный с достижением целей предприятия, например, план производства, материально-технического снабжения
	Текущий бюджет – краткосрочный бюджет, направленный на планирование текущих целей предприятия
	Перспективный бюджет – бюджет генерального развития бизнеса и долгосрочной структуры организации
По непрерывности планирования	Самостоятельный бюджет – изолированный, не зависящий от других бюджетов
	Непрерывный (скользящий) бюджет – по мере того, как заканчивается месяц или квартал, к бюджету добавляется новый
По степени содержания информации	Укрупненный бюджет – бюджет, в котором основные статьи доходов и расходов указываются укрупненно
	Детализированный бюджет – бюджет, в котором все статьи доходов и расходов расписываются полностью по всем составляющим

Выделяют следующие функции бюджета:

- планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации;
- координация различных видов деятельности и отдельных подразделений;
- согласование интересов отдельных работников и групп в целом по организации;
- стимулирование руководителей всех рангов в достижении целей своих центров ответственности;
- контроль текущей деятельности, обеспечение плановой дисциплины;
- основа для оценки выполнения плана центрами ответственности и их руководителей;
- средство обучения менеджеров.

Основные плановые решения обычно вырабатываются в процессе подготовки программ, и сам процесс разработки бюджета, по существу, является уточнением этих планов. Разработка бюджетов, по существу, является самым детализированным видом планирования, уточняющим основные операции по отдельным подразделениям или функциям компании на ближайший период.

Каждый центр ответственности влияет на работу других центров ответственности и сам зависит от их деятельности. В процессе разработки бюджета координируются отдельные виды деятельности таким образом, чтобы все подразделения организации работали согласованно, воплощая цели организации в целом.

Планы руководства не будут осуществлены, пока все исполнители не поймут содержание этих планов. Они включают такие конкретные пункты, как: сколько товаров и услуг необходимо произвести; какие методы, каких людей и какое оборудование использовать; сколько сырья и материалов необходимо закупить; какие продажные цены установить, а также какой политики и каких ограничений следует придерживаться в будущем. Примерами такого рода информации могут служить максимальные суммы, которые могут быть потрачены на рекламу, техническое обслуживание, расходы администрации; ставки заработной платы и количество рабочего времени; необходимый уровень качества продукции. Утвержденный бюджет является наиболее важным инструментом для увязки количественной информации в этих планах и имеющихся ограничений.

Процесс составления бюджета может быть также мощным средством для стимулирования руководителей в осуществлении целей их центров ответственности и, следовательно, целей организации в целом. Каждый руководитель должен точно знать, что ожидают от их центров ответственности. Стимулирующая роль бюджета проявляется еще больше, если менеджеры принимают активное участие в разработке бюджета своего подразделения. Практика, когда все уровни управления принимают непосредственное участие в разработке бюджетов по подразделениям или функциям, а также в подготовке главного, общего бюджета на предстоящий период, называется планированием с участием исполнителей.

Бюджет представляет собой отчет о желаемых результатах на момент формирования бюджета. Тщательно подготовленный бюджет является наилучшим стандартом, с которым сравнивают фактически достигнутые результаты, так как он включает оценку эффекта всех переменных, которые прогнозировались во время разработки бюджета.

При подготовке бюджета необходимо начать с ясно сформулированного его названия или заголовка и указания периода, для которого он составляется. Компания может создать свои собственные формы бюджета, которые она будет постоянно использовать.

Бюджет должен представлять информацию доступным и ясным образом так, чтобы его содержание было понятно пользователю. Бюджет может не содержать одновременно и доходы и расходы, нет необходимости, чтобы они были сбалансированы. Бюджет также может быть подготовлен целиком в неденежном выражении, могут быть использованы такие измерители, как часы труда, единицы продукции, количество услуг и т. п.

До недавнего времени общей практикой было сравнение текущих результатов с результатами за прошлый период или за аналогичный период в предыдущем году. В некоторых организациях такая практика является основным методом сравнения до сих пор. Но такие исторические стандарты имеют существенные недостатки, так как при сравнении с ними не учитываются изменения в направлениях деятельности и планируемых программах на текущий год. Сравнение фактических данных с бюджетными их значениями позволяет выявить те области, куда следует направить в первую очередь внимание управляющих и необходимые управленческие действия. Анализ отклонений между фактически достигнутыми результатами и данными бюджета может:

- помочь идентифицировать проблемную область, которая требует первоочередного внимания;
- выявить новые возможности, не предусмотренные в процессе разработки бюджета;
- показать, что первоначальный бюджет в некоторой степени был нереалистичным.

Отклонения от бюджета, определяемые ежемесячно, служат для целей контроля в течение всего года. Сравнение фактических и бюджетных данных за год часто является главным фактором оценки каждого центра ответственности и его руководителя в конце года. В некоторых компаниях премии менеджеров рассчитываются как определенный процент от положительного отклонения по его центру ответственности (например, от суммы сэкономленных материалов, фондов оплаты труда).

Составление бюджетов способствует изучению в деталях деятельности своих подразделений и взаимоотношений одних центров ответственности с другими центрами в целом по организации.

При составлении бюджета необходимо учитывать следующие аспекты:

- бюджеты могут быть недостижимыми, если недостижимы поставленные цели;

- бюджеты могут быть неприемлемыми, если условия достижимости целей невыгодны для предприятия;

- для оценки приемлемости и достижимости бюджетов применяются инструменты финансового анализа и диагностики;

- диагностика состояния предприятия – это инструмент, который позволяет оценить эффект и эффективность принятых бюджетов;

- желательно при составлении бюджетов применять документы, по форме и структуре приближенные к документам бухгалтерской отчетности, что значительно облегчит составление бюджетов и упростит сравнение плановых и фактических данных;

- современные компьютерные технологии позволяют значительно облегчить бюджетирование и существенно упростить сценарный анализ.

Говоря о преимуществах внедрения принципов бюджетного планирования в системе финансового планирования, следует отметить, что:

- поквартальное планирование бюджетов структурных подразделений даст более точные показатели размеров и структуры затрат и, соответственно, более точное плановое значение размера прибыли, что важно для налогового планирования (включая платежи во внебюджетные фонды);

- в рамках утверждения месячных бюджетов структурным подразделениям будет предоставлена большая самостоятельность в расходовании экономии по бюджету фонда оплаты труда, что повысит материальную заинтересованность работников в успешном выполнении плановых заданий;

- минимизация количества контрольных параметров бюджетов позволит сократить непроизводительные расходы рабочего времени работников экономических служб предприятия;

- бюджетное планирование позволит осуществить режим строгой экономии финансовых ресурсов предприятия, что особенно важно для выхода из финансового кризиса.

Создание бюджета – это процесс, в котором участвуют несколько человек. Этот процесс требует перспективного мышления, исследований, дебатов и компромиссов. Если организация мала или бюджет ее невелик, то распределение ресурсов должно отражать приоритеты организации.

Бюджетирование в системе финансового планирования позволяет руководителю заранее оценить эффективность управленческих решений, оптимальным образом распределить ресурсы между подразделениями, наметить пути развития персонала и избежать кризисной ситуации.

Список литературы

1. Аврашков, Л. Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / Л. Я. Аврашков, В. В. Адамчук; под ред. проф. В. Я. Горфинкеля. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000. – 742 с.

2. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – Киев : Ника-Центр, 1999. – 528 с.
3. Добровольский, Е. Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Добровольский, Б. Карабанов, Б. Боровков. – СПб. : Питер, 2005. – 448 с.
4. Елизаров, Ю. Ф. Экономика организации. – М. : Экзамен, 2005. – 495 с.
5. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: российская практика. – М. : Перспектива, 1995. – 200 с.
6. Хорнгрен, И. Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / И. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер; пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 416 с.
7. Щиборщ, К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России.–2-е изд., перераб. и доп., – М. : Дело и Сервис, 2005. – 592 с.
8. Гамукин, В. Новации бюджетного процесса: бюджетирование ориентированное на результат // Вопросы экономики. – 2005–№ 2, – С. 4–22.
9. Ермакова, Н. А. Бюджетирование по видам деятельности // Финансы и кредит. – 2005.–№ 17.–С. 62–68.

A. A. Yudin*

**Yudin Anton Aleksandrovich, postgraduate of Togliatti State University of Service.*

FINANCE PLANNING AS THE MOST EFFECTIVE WAY TO ENTERPRISE MANAGEMENT

Key words: budget, plan, effectiveness, kind of budget, financial plan, budget planning.

In the article the notion «budget» its kinds and classification on different signs are given. The functions of budget are defined. The principles of budget planning and its stages are shown. The conclusion is made, that the budgeting in the system of finance planning let the manager to evaluate beforehand the effectiveness of managerial decision and to distribute resources, to find the ways of staff development and to avoid the crisis situation.

© А. А. Юдин, 2007

УДК 352

В. С. Юрина*

**Юрина Владлена Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Тольяттинского государственного университета сервиса.*

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА

Ключевые слова: системный анализ, развитие экономики города, анализ отраслевой структуры экономики города, товарная структура экономики города, экономическое состояние предприятия, комплексная оценка экономического состояния города и его предприятий.

В данной статье предлагаются направления стратегического анализа экономики города, ее структуры, закономерностей, стартовых условий, предпосылок и ограничений развития, подбирается система критериев и соответствующих им измерителей.

Системный анализ как универсальная методология может быть применен при исследовании объектов любой физической природы и сложности. Специфика системного анализа состоит в том, что он основывается на методах формализованного представления систем. Иначе говоря, системный, как и любой другой анализ, состоит в последовательности логических операций, направленных на раскрытие содержания выделенных элементов системы и связей между ними, расчленение единого целого и познание его противоречивых частей. В то же время особенность системного анализа в том, что он использует формализацию и символизацию логических процедур. Причем это способствует эффективному решению конкретных экономических, управленческих и других задач. Рассматривая системы управления, можно отметить, что они как организационные системы обладают всеми качествами систем и в то же время имеют целый ряд отличительных особенностей, вытекающих из характера применения организационных систем в различных областях деятельности.

Как известно, урбанизация является комплексным результатом социального и экономического развития общества. Традиционно ее принято рассматривать, во-первых, как процесс сосредоточения населения и экономической жизни в городах; во-вторых, как распространение черт и особенностей, свойственных городу.

На сегодняшний день главным элементом урбанизации, систематизирующим ее свойства, является город, т. е. населенный пункт, жители которого заняты преимущественно несельскохозяйственным трудом и работают в основном на предприятиях, расположенных на его территории. Основными критериями отнесения населенного пункта к категории города служат численность и преимущественный род занятий населения.

В современных условиях экономика города не сводится к коммунальному хозяйству, а представляет собой совокупность функционирования предприятий и учреждений, осуществляющих на территории муниципального образования хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение коллективных (общественных) потребностей населения, составляющего местное сообщество, а также экономические процессы, протекающие на территории города.

С позиции системного подхода экономику российского города можно рассматривать как подсистему системы более высокого иерархического уровня – субъекта Российской Федерации (исключение составляют города Москва и Санкт-Петербург, сами имеющие статус субъекта Российской Федерации). В то же время, экономика города сама является сложной системой и состоит из множества взаимосвязанных элементов (подсистем, компонентов), выступающих как определенная целостность. При этом характеристика системы как единого целого определяется свойствами не только и не столько ее отдельных элементов, сколько общей структуры, особыми интегративными свойствами рассматриваемой системы. В различных своих взаимодействиях такие элементы и формируют структуру экономики города.

В общем случае структура отражает определенные взаимосвязи, взаиморасположение составных частей системы. Структурные связи обладают относительной независимостью от элементов и могут выступать как инвариант при переходе от системы к системе, перенося закономерности, выявленные и отраженные в структуре одной из них, на другие. Под структурой экономики города следует понимать совокупность предприятий различных отраслей хозяйства, дислоцированных на его территории, характеризующую составом и содержанием, а также пропорциями и связями всех видов деятельности, осуществляемых в рамках этой совокупности отраслей.

Если в первой половине XX в. развитая инфраструктура городов, ориентированная как на обслуживание производственного сектора, так и на удовлетворение культурно-бытовых нужд населения, выступала в качестве символа преуспевания на фоне более бедных сельских поселений, то в последние десятилетия ее роль изменилась. В условиях обострения конкуренции городов высокий уровень развития инфраструктуры, в том числе сферы услуг становится одним из ключевых

факторов достижения конкурентных преимуществ на национальном и международном рынках урбанизированных территорий. Логика конкурентной борьбы требует постоянного притока инвестиций. Города с развитой инфраструктурой выглядят для инвесторов особенно привлекательно. Конкуренция заставляет прибегать к займам, не дожидаясь собственных накоплений. В свою очередь, активная муниципальная инвестиционная политика способствует усилению позиции городов на рынках урбанизированных территорий. Отмеченные тенденции развития городов экономически высокоразвитых стран в определенной мере характерны и для регионов России. Сложность анализа реального состояния экономики города связана с тем, что его показатели «размываются» общей динамикой переходных процессов. Можно утверждать, что переходный характер экономики характеризуется не только и даже не столько проводимыми преобразованиями, даже если они фундаментальные (смена отношений собственности или переход к преимущественно рыночным регуляторам, например), сколько направлением и интенсивностью изменения объективных социально-экономических параметров.

Главная цель стратегического анализа развития сложившейся в городе экономики состоит в оценке ее соответствия требованиям комплексного городского социально-экономического развития. Достижение такой цели требует прохождения нескольких этапов анализа. Прежде всего, осуществляется исследование генезиса сложившейся в городе структуры экономики. По существу, речь идет о ретроспективном анализе внутренних закономерностей образования действующей структуры городской экономики, выявлении и осмыслении причинно-следственных связей, обусловивших траекторию трансформаций структуры городской экономики. Результаты таких аналитических работ важны не только для оценки сложившейся структуры городской экономики, но и, главным образом, для поиска возможных вариантов формирования нового структурообразующего ядра этой экономики, соответствующего задачам стратегического развития города.

Важным является также исследование сложившейся структуры экономики города с целью выявления существующих диспропорций и несоответствий. В качестве базового элемента этой структуры рассматриваются отрасли городского хозяйства, характеризующиеся составом (профильные отрасли, отрасли специализации, отрасли производственной инфраструктуры, отрасли системы жизнеобеспечения и т. п.) и содержанием (структура производимой продукции, ее эффективность, качество, конкурентоспособность товаров, работ, услуг и т. п.). Благодаря такому подходу формируются вполне конкретные направления анализа структуры экономики города, связанные с исследованием ее состава и содержания

с целью определения структурных несоответствий и диспропорций. Анализ отраслевой структуры экономики города связан с выяснением пропорций развития его производственной и непроизводственной сфер и выявлением внутри них структурных несоответствий. Основными показателями, характеризующими отраслевую структуру города, выступают объем производства в отраслях городской экономики, млн руб. и численность занятых в отраслях экономики города, тыс. чел.

Анализ товарной структуры экономики города проводится для оценки ее рациональности с позиции социальной ориентации производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции на внутреннем и внешнем рынках, реализации потенциала конверсионных предприятий городского оборонно-промышленного комплекса. Основными показателями анализа при этом являются объемы производства конкурентоспособных товаров народного потребления, млн руб.; гражданской продукции на конверсионных предприятиях городского оборонно-промышленного комплекса, млн руб. и работ, услуг, выполненных в рамках муниципального заказа, млн руб.

Анализ экспортно-импортной структуры экономики города проводится в целях выяснения резервов улучшения систем товарного экспорта, снижения зависимости населения от импортных товаров народного потребления, улучшения баланса валютных поступлений в город.

Анализ структуры собственности направлен на поиск резервов для увеличения эффективности использования экономического потенциала города и состоит в основном в исследовании рентабельности функционирования отраслей и сфер хозяйства города (в зависимости от использования тех или иных форм собственности).

Анализ пространственной структуры экономики города призван дать оценку ситуации в сфере размещения предприятий и организаций с учетом соблюдения требований схем функционального расположения городских территорий и сохранения архитектурного облика города путем выноса за черту города (границы исторического центра) предприятий, опасных в экологическом и других отношениях.

Другим направлением аналитических работ в рассматриваемой сфере является исследование сложившихся пропорций и связей между базовыми элементами структуры городской экономики, а также выявление на этой основе проблем структурного характера.

В структуре экономики города ведущее место занимают так называемые структурообразующие предприятия, которые, во-первых, формируют определяющую долю доходной части городского бюджета; во-вторых, являются источниками валютных поступлений; в-третьих, определяют состояние местного рынка труда, обеспечивая социальную стабильность; в-четвертых, являются владельцами жизненно-важных

для города предприятий социальной сферы, не переданных к ведению местного самоуправления. В связи с этим следует отметить особую важность правильной организации аналитических работ по оценке состояния и перспектив развития таких предприятий. Результаты данного анализа в значительной мере определяют стратегический выбор города, поэтому необходимо стремиться к получению объективных оценок. Кроме того, следует критически относиться к аналитическим и прогнозным материалам, предоставляемым самими предприятиями в городские структуры, занимающиеся стратегическим комплексным социально-экономическим планированием. Данные материалы нередко носят излишне оптимистический характер, слабо отражают изменения рыночной конъюнктуры и т. п. При этом не следует, конечно, исключать прогнозно-аналитические материалы, подготовленные специалистами структурообразующих предприятий, из рассмотрения, однако необходимо организовать независимую оценку экономического состояния таких предприятий городскими властями. Экономия в данном случае нецелесообразна, так как результатом ее могут стать неэффективные решения, влияние которых на стратегическую перспективу будет негативным.

Для того чтобы получить комплексную оценку экономического состояния предприятия и определить, насколько эффективно оно функционирует, можно использовать следующую систему критериев и соответствующих им измерителей:

- финансовое состояние (показатели прибыльности хозяйственной деятельности, финансовой устойчивости, платежеспособности, рентабельности продаж);
- рост производства (объем продаж);
- инновационность роста (объем продаж, обеспеченных новыми товарами, доля снижения издержек, обеспеченных новыми технологиями);
- эффективность использования ресурсов (использование производственных мощностей, производительность труда, фондоотдача, материалоёмкость);
- конкурентная позиция и перспективность развития (занимаемая предприятием доля рынка в общем объеме продаж). В свою очередь, оценка возможных перспектив развития предприятия предполагает проведение комплекса дополнительных аналитических работ, направленных на выявление субъектов управления и хозяйствования, заинтересованных (или тех, которые потенциально могут иметь такие интересы) в его стратегическом развитии. Результаты таких работ чрезвычайно важны, так как на их основе определяется стратегический выбор города, цели структурной перестройки его экономики, разрабатывается инвестиционная политика и т. п.

Важным аспектом аналитических работ при этом является рассмотрение намечаемых (существующих) стратегий развития структурообразующих предприятий с точки зрения их соответствия принятой концепции комплексного социально-экономического развития города. Такие стратегии (бизнес-планы развития на долгосрочную и среднесрочную перспективу) предприятия разрабатывают, в частности, в соответствии с Постановлением правительства РФ, что является одним из условий государственной поддержки их реформирования.

Другое важное направление аналитических работ по стратегическому анализу и формированию обобщенной оценки сложившейся структуры городской экономики связано с оценкой влияния данной структуры на комплексное социально-экономическое развитие города. В качестве основных задач здесь следует указать анализ влияния действующей структуры городской экономики на качество жизни населения, экологическую обстановку, экономическую ситуацию. Влияние сложившейся структуры экономики города на качество жизни горожан можно оценить, в первую очередь, с помощью методов логического анализа. В дополнение к нему можно использовать математический аппарат регрессионно-корреляционного анализа, для чего есть определенные предпосылки. Прежде всего, и структура экономики города, и качество жизни населения могут быть охарактеризованы количественными показателями. Кроме того, корреляционные зависимости, в отличие от функциональных, возникают тогда, когда определение результирующих показателей (в нашем случае речь идет об основных показателях качества жизни населения) осложняется наличием целого ряда факторов (структура экономики города является далеко не единственным фактором, определяющим качество жизни горожан).

Следующее направление аналитических работ связано с выяснением влияния сложившейся экономики города на экологическую обстановку. Важность таких работ обусловлена тем фактом, что техногенная деятельность человека, во многом лишь стихийно регулируемая, привела к угрозе нарушения природного равновесия в глобальном масштабе. Этот факт в достаточной мере начал осознаваться лишь в последнем десятилетии XX в. Применительно к городу экологический фактор уже сегодня оказывает весьма значительное влияние (а в перспективе это влияние усилится) практически на все сферы жизнедеятельности населения. Во многом экологическая обстановка в городе определяется структурой его экономики. Поэтому в процессе проведения аналитических работ необходимо выяснить влияние структуры экономики города на складывающуюся в нем экологическую обстановку. Речь идет, в частности, о выявлении взаимосвязей логической цепочки «структура экономики города – экологическая обстановка – состояние здоровья населения».

Следующее направление анализа связано с оценкой влияния существующей структуры городской экономики на экономическую ситуацию в городе. Здесь возникает вопрос о том, какие показатели наиболее полно характеризуют состояние развития данной экономики. В первую очередь, характеристики городского баланса финансовых ресурсов, его расходной и доходной частей. Именно прогнозируемое превышение доходной части городского баланса финансовых ресурсов над расходной предлагается рассматривать в качестве главной стратегической цели экономического развития города.

Как следует из описания сути перечисленных выше основных аналитических работ по оценке стартовых условий, предпосылок и ограничений развития экономики города, все они имеют разнонаправленный характер, что затрудняет формирование итоговых выводов. Поэтому разработку обобщенной оценки сложившейся структуры экономики города предлагается проводить в несколько последовательно реализуемых этапов. Прежде всего, следует оценить влияние действующей структуры экономики города на основные характеристики его комплексного социально-экономического развития.

Одной из важнейших задач стратегического анализа экономики города является анализ и оценка экономической безопасности его развития. Экономическую безопасность следует рассматривать в качестве важнейшей характеристики развития экономики города, определяющей ее способность к выживанию и развитию в условиях внешних и внутренних угроз.

Важность проблемы обеспечения безопасности развития городской экономики обуславливает необходимость выработки системы индикаторов, показателей и порогов безопасности. Очевидно, что для оценки экономической безопасности города принципиальным является определение порогов безопасности, т. е. показателей, отклонения (по модулю) от предельных значений которых приведет к началу разрушительных процессов в городской экономике. Установление общепризнанных пороговых пределов деструктивного развития экономики позволит ограничить существующую в настоящее время систему оценок ситуации и создать единую базу для анализа и формирования заключений о безопасности экономического развития города.

Важной задачей аналитических работ является обеспечение сбалансированного пути развития города. Характеристики городской экономики должны быть не только соотносены между собой и непротиворечивыми, но и находиться в состоянии баланса с основными параметрами развития других сфер города.

И, наконец, управление развитием экономики города должно отвечать требованию эффективности. Действительно, неэффективная система управления экономикой не может обеспечить решение комплекса экономических проблем городского развития, поэтому важным направлением аналитических работ является оценка эффективности управления развитием экономики города, поиск резервов ее увеличения.

Таким образом, город является объектом социально-экономической системы. Открытая социально-экономическая система – не совокупность взаимосвязанных компонентов, а единство объекта, в данном случае города в целом и его прямых связей с внешней средой. При таком подходе аналитик после уточнения миссии объекта должен приступить к глубокому анализу его внешнего окружения.

Список литературы

1. Управление: принципы, функции, методы. // Работник социальной службы. – 2004. – № 1.
2. Поспелов И. Г. «Модельная летопись» российских экономических реформ / И. Г. Поспелов // Экология и жизнь. – 2006. – № 1.
3. Рохчин В. Е. Стратегический анализ экономики города / В. Е. Рохчин // Экономика и управление. – 2005. – № 4.
4. Фатхутдинов Р. А. Россия и ВТО: системный анализ / Р. А. Фатхутдинов // Стандарт и качество. – 2006. – № 4.

V. S. Yurina*

*Yurina Vladlena Sergeevna, Ph.D in Economics, associate professor of Accounting, Analysis and Audit department, Togliatti State University of Service.

SYSTEM'S ANALYSIS OF THE CITY'S ECONOMICS DEVELOPMENT

Key words: system's analysis, economical development of the town, the analysis of the sectoral structure of the city's economics, commodity composition of a city, economic status of enterprise, full assessment of the economic status of the city.

In this article some directions of the city's strategic analysis, its structure, principals, starting conditions, suppositions and restrictions of the development are given, choosing the proper system of measuring.

© В. С. Юрина, 2007

Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика»

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.
3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (НЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе НЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.
4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.
5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word (e-mail: nic@tolgas.ru)
6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.
7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.
8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.
9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5-6 строк), ключевые слова (не более 5-7), список литературы (не более 15 источников).
10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов)).
11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).

12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.

13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями **ГОСТ 7.1-2003** «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении сносок **ГОСТ 7.0.5-2008** «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».

14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.

15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.

16. Статья сопровождается разрешением на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).

17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.

18. В анкете указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.

19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.

20. Статьи, соответствующие пп. 1-19, регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел. (8482) 264561.

21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.

22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.

23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается

Научное издание

ВЕСТНИК ТГУС

Серия ЭКОНОМИКА

Межвузовский сборник научных трудов

Выпуск 2

Технические редакторы: *Н. В. Галиченкова, Р. Т. Салахова*

Корректор *Н. Н. Дмитриева*

Научные редакторы: *Л. В. Васильева, Т. Н. Нохрина*

Подписано в печать с электронного оригинал-макета 09.07.2007.

Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 18,5.

Тираж 500 экз. Заказ 157/02.

Редакционно-издательский отдел

Тольяттинского государственного университета сервиса.