



ЭКОНОМИКА

№ 5 (19) 2011

ТОЛЬЯТТИ

ВЕЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА

ВЕЕСТНИК

ПВГУС

ЭКОНОМИКА

ВЫПУСК № 5 (19)

2011



**В ПОВОЛЖСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ
УНИВЕРСИТЕТЕ СЕРВИСА
РАБОТАЮТ ДИССЕРТАЦИОННЫЕ СОВЕТЫ,
В КОТОРЫХ ПРОВОДИТСЯ АТТЕСТАЦИЯ НАУЧНЫХ
И НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ КАДРОВ
ПО ЗАЩИТЕ ДОКТОРСКИХ
И КАНДИДАТСКИХ ДИССЕРТАЦИЙ.**

Диссертационный совет Д 212.331.01 принимает к защите докторские и кандидатские диссертации по специальности **08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством»** в рамках следующих областей исследования:
экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика.

Объединенный диссертационный совет ДМ 212.242.12 при Саратовском государственном техническом университете и Поволжском государственном университете сервиса принимает к защите докторские и кандидатские диссертации по специальности **24.00.01 – «Теория и история культуры»** в рамках следующих областей исследования:
культурология, философские науки, исторические науки



Адрес: 445677, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4
тел. (8482) 28-52-53, e-mail: dissocvet@tolgas.ru



ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 5 (19) – 2011 ноябрь

Журнал основан в 1995 г.

Выходит 6 раз в год

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (редакция февраль 2010 г.)

Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Поволжский государственный университет сервиса»
(ФГБОУ ВПО «ПВГУС»)

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. Л. И. ЕРОХИНА – главный редактор

д.э.н., проф. Е. В. БАШМАЧНИКОВА – зам. главного редактора

Члены редакционной коллегии:

д.э.н. С. А. Андреев

д.э.н. О. И. Васильчук

д.э.н. А. О. Блинов

д.э.н. Ш. З. Валиев

д.э.н. О. М. Горелик

д.э.н. А. П. Горина

д.э.н. Г. М. Кулапина

д.э.н. В. И. Макарова

д.э.н. А. А. Нечитайло

д.э.н. В. М. Рябов

д.т.н. А. Ч. Эркенов

д.э.н. В. В. Янов

Ответственный секретарь С. В. Майорова

Редактор Н. Г. Батырева

Технический редактор Н. В. Галиченкова

Подписка во всех отделениях связи:

– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – www.aks.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ № ФС77-35376, выдано 16 февраля 2009 года

Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Издательско-полиграфический центр

Поволжского государственного университета сервиса.

445677, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.

rio@tolgas.ru, тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 30.11.2011.

Формат 60x80¹/₈. Печать трафаретная.

Усл. печ. л. 24,0. Тираж 1000 экз. Заказ 42/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2011

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Вестник ПВГУС. Серия Экономика», допускается только с письменного разрешения редакции.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

- Булавко Ольга Александровна* 9
ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ И
ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ
Рассматривается формирование промышленной и инвестиционной политики с целью достижения стратегических целей удвоения ВВП и повышения благосостояния населения.

- Филатов Юрий Николаевич* 12
ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ
В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ
Рассмотрен комплекс экономических проблем, характерных для современного состояния инфраструктурных отраслей, определяется значимость качественного преобразования инфраструктуры как необходимого условия реализации инновационной модели экономического роста.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- Филатова Ирина Валентиновна* 16
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ
РЕФОРМИРОВАНИЯ
ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ
В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ
РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ
Рассмотрены вопросы функционирования лечебных учреждений в связи с изменениями в нормативной базе, регламентирующими деятельность сферы здравоохранения, анализируются проблемы, связанные с модернизацией сектора здравоохранения в рыночных условиях.

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

- Данилова Светлана Владимировна* 20
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИКО-
СТРУКТУРНОГО АНАЛИЗА
ПРИ РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ
МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА
ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗЕ
Следование приведенной методике разработки системы менеджмента качества в образовательной организации, основанной на логико-структурном анализе, позволит снизить рискованность и неопределенность при реализации проекта и повысить эффективность использования ресурсов, что значительно повысит в дальнейшем качество образовательных услуг.

Корчагин Павел Валентинович 25
ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ
Рассматривается концепция устойчивого развития, которая положена в основу разработки стратегии экономического и социального развития территории и объединяет три основные составляющие: экономическую, социальную и экологическую.

Кулатина Елена Владимировна 31
**ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ
КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ МОНОГОРОДА**
Затронуты основные проблемы моногорода и рассмотрены возможности инновационного управления для модернизации экономики на муниципальном и региональном уровнях. Инновационный характер управления рассматривается через призму превентивной адаптации к изменениям окружающей среды, что возможно при условии формирования и развития обучающихся хозяйствующих субъектов города и региона.

Руденко Александр Алексеевич 36
**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**
Рассматриваются вопросы ресурсного обеспечения предпринимательской деятельности на стратегическом уровне функционирования. Рассматривается структура подраздела «Стратегия обеспечения предприятия ресурсами» как комплексного планового документа, являющегося составной частью «Стратегии фирмы».

Рябов Валентин Михайлович 40
**ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ В РЕГИОНЕ**
Рассмотрен актуальный вопрос эффективного развития экономических структур региона. Обозначены особенности организации и управления экономическими структурами на основе инновационно-интеграционных процессов в регионе.

Юрина Владлена Сергеевна 44
КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА
Дана краткая характеристика понятию устойчивого экономического развития региона и концепции устойчивого экономического развития. Проведен анализ экономического развития Поволжского региона Самарской области.

РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Обоймова Наталья Тимофеевна 48
Довлатян Галина Петровна
**МАРКЕТОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПЦИИ
ИССЛЕДОВАНИЯ СОСТОЯНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА
В МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**
Показаны организационно-экономические основы функционирования и развития сферы жизнеобеспечения территории города. Изучены маркетинговые подходы, являющиеся на сегодняшний день важным инструментом в институциональном преобразовании городской среды (на примере реформирования ЖКХ).

Коробкова Оксана Константиновна 53
КЛАССИФИКАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
Представлена разработанная автором классификация медицинских услуг, включающая систему признаков, которые помогают лучше понять сущность и специфику разных видов медицинских услуг учреждений здравоохранения в едином информационном пространстве Российской Федерации.

Кулатина Галина Михайловна 59
**УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ**
Раскрыты сущность и значение SPA-услуг, повышающаяся конкуренция в данном виде бизнеса, особенности российских условий предпринимательства в оздоровительном сервисе, управление квалификацией и мотивацией персонала как главным фактором конкурентоспособности исследуемого предпринимательства.

- Халястова Элина Алексеевна 65
МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ЭЛЕМЕНТАМИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ
Исследуется ресурсный потенциал как экономическая категория. Выявлено взаимодействие между элементами ресурсного потенциала и эффективностью медицинских услуг.

РЫНКИ: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ

- Гуськова Татьяна Николаевна 68
РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В РОССИИ: СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
Рассматриваются роль и сущность статистики в сфере туристских услуг. Приводятся предмет, задачи и методы статистических исследований. Особое внимание уделено анализу и прогнозированию развития в дальнейшем российского рынка туристских услуг.

ПРЕДПРИЯТИЯ

- Блинов Андрей Олегович 72
Рудакова Ольга Степановна
КОГНИТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ
Рассмотрена концепция когнитивного менеджмента, обладающая мощным потенциалом реформирования и модернизации хозяйственных систем. Проанализированы особенности современного этапа развития менеджмента, использующего когнитивный подход. Показана важность развития социальной подсистемы, творческого потенциала промышленной организации в повышении эффективности производства.

- Бугаев Александр Евгеньевич 77
РОЛЬ СЦЕНАРНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
Рассмотрены сущность и значение сценарного планирования в условиях изменений окружающей среды российской экономической системы. Определены базовая основа сценарного планирования, его отличительные черты от классического стратегического планирования. Показана его роль в условиях высокой динамики и неопределенности экономической среды.

- Кузнецова Наталья Львовна 81
АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА
Рассмотрены вопросы, связанные с анализом финансовой устойчивости при проведении оценки допущения непрерывности деятельности аудируемого лица, систематизированы относительные коэффициенты для определения финансового состояния хозяйствующего субъекта, предложен графический метод оценки финансовой устойчивости на основе лепестковых диаграмм (роза финансовой устойчивости).

- Маняева Вера Александровна 90
МЕТОДИКА КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА
Контроль в системе стратегического контроллинга является связующим звеном между бюджетным планированием, управленческим учетом, анализом, с одной стороны, и регулированием – с другой. Методика стратегического контроля расходов организации интегрирует в себе контроль сбалансированных показателей и показателей стратегических бюджетов. Стратегический контроль требует современной информационно-аналитической базы, формируемой управленческим учетом и анализом.

- Старчицова Наталья Глебовна 97
ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ
Рассматриваются основные задачи финансовых рисков, понятие «анализ риска», особое внимание уделено этапам и способам финансирования рисков. Приводятся финансовые меры на случаи реализации риска, а также формула произведенных затрат для выбора наилучшего варианта проекта. Упоминаются проблемы определения оптимальной структуры источников финансирования и оптимального его графика, предлагается методика формирования трафика финансирования проекта.

Чурсина Ольга Александровна 103
**РЕАЛИЗАЦИЯ СТОИМОСТНОЙ ФИЛОСОФИИ
 В ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Основной вектор стоимостной философии направлен на поступательный рост рыночной стоимости компании и ее акции. При этом цели компании, приемы менеджмента и аналитические методы ориентируются на одну общую цель: способствовать максимизации стоимости компании, настраивать процесс генерирования управленческих воздействий и решений, используя ключевые параметры стоимостной оценки.

Щербина Геннадий Филиппович 108
**ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОГО
 СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА. СИСТЕМНЫЕ ПРИНЦИПЫ И СВОЙСТВА**

Рассмотрен системно-деятельный подход применительно к теории и практике управления строительным холдингом, определены основные положения и проведен подробный анализ системных принципов его функционирования. Выявлены параметры и среды взаимодействия и развития вертикально интегрированного строительного холдинга. Определена сущность системного подхода к организации деятельности строительного холдинга и на основании этого разработана логическая структура практической деятельности в области строительства недвижимости.

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

Киричек Галина Анатольевна 116
**МЕХАНИЗМЫ КОЛЛЕКТИВНОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ, ОСНОВАННЫЕ
 НА ВЕРБАЛЬНОМ ПОДХОДЕ**

Рассмотрены задачи, связанные с механизмами коллективного принятия решений, основанных на вербальном подходе. Составлен алгоритм выбора оптимальной альтернативы в порядковой шкале, если известны исходное множество альтернатив и ограничения по бинарным отношениям. Показаны задачи: нахождение эгалитарных решений, отражающих интересы каждого из индивидов, и утилитарных решений, отражающих предпочтение общей эффективности.

Криони Ольга Валерьевна 120
Валиев Шамиль Зуфарович
**МЕТОДИКА ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
 ПО ФОРМИРОВАНИЮ ШТАТОВ ПРОФЕССОРСКО-
 ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА КАФЕДР ВУЗА**

Формирование и совершенствование численности профессорско-преподавательского состава кафедр вуза, его структуры должны базироваться на критериях экономической целесообразности, оптимального управления и учитывать требования, предъявляемые условиями выполнения учебной нагрузки; принципов рациональной организации труда, норм, закрепленных законодательством.

Никитина Наталья Викторовна 129
Никитина Светлана Эдуардовна
**ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ
 АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ**

Рыночные отношения создают объективные экономические условия и вызывают необходимость применения рыночных методов управления. Использование целевого подхода в условиях антикризисного управления диктуется цикличностью возникновения кризиса и необходимостью достижения конкурентного преимущества компании в сфере сервиса. Отличительной особенностью использования целевого подхода является разработка стратегии развития, которая соответствует миссии и стратегическому видению компании. По нашему мнению, использование целевого подхода антикризисного управления компании на основе разработанной стратегии развития с учетом диагностики влияния факторов бизнес-среды позволит удерживать компанию в режиме стабильного функционирования и одновременно позволит своевременно реагировать на первые признаки кризисного состояния.

Сухих Сергей Васильевич 135
МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Управление качеством требует согласования решений, принимаемых на нескольких уровнях. Данная задача затруднена в силу объективных причин, одной из которых является слабая связь показателей, описывающих проблемные ситуации, соответствующие различным уровням управления. В качестве одного из средств конкретизации подобных связей предлагается усиление внимания к предпроектному обследованию, которое должно предшествовать внедрению систем менеджмента качества.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

- Данилова Юлия Сергеевна 138
ЛИНЕЙНЫЕ ОПЕРАТОРЫ В АЛГЕБРЕ МНОГОЧЛЕНОВ
ПРИ РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ
Рассматривается применение линейных операторов в конечномерном пространстве при решении экономико-математических задач, которые могут быть использованы при проведении межвузовских математических олимпиад.

- Спирина Марина Савельевна 143
АЛГЕБРАИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ
В ЭКОНОМИКЕ
Рассмотрены алгебраические основы метода анализа иерархий, предложенного Т. Саати. Введен альтернативный параметр рассогласованности матрицы попарных сравнений, более эластичный к возможному появлению несущественных признаков и рассмотрению признаков, отрицательно влияющих на развитие. Исходя из алгебраической структуры метода предложено обобщение и усовершенствование понятия параметра рассогласованности на случай слабой рассогласованности матрицы. Обсуждены направления улучшения метода.

ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

- Янов Виталий Валерьевич 149
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЙ «РИСК»,
«ФИНАНСОВЫЙ РИСК» И «БЮДЖЕТНЫЙ РИСК»
В настоящее время без обстоятельного учета факторов неопределенности при принятии решений в области управления (в том числе и на бюджетном уровне) трудно обойтись. Признание вероятностного характера развития экономических систем, осознание того, что бюджетный процесс подвержен влиянию ряда случайных событий, которые могут воздействовать на достижение желаемого результата, определяют проблему изучения влияния неопределенности на бюджетный процесс. Рациональное планирование и исполнение бюджета находится в центре эффективной бюджетной политики. Одним из главных показателей эффективности бюджетного процесса является равенство результатов исполнения бюджета с плановыми характеристиками. В современных российских условиях на муниципальном уровне указанная эквивалентность достигается редко.

- Раджабов Олег Сабритдинович 159
ФИДУЦИАРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ДЕНЕГ
В СВЕТЕ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ
Статья посвящена анализу идей французской школы экономического регуляционизма применительно к российской действительности. Изучаются фидуциарные основы функционирования финансовых систем.

- Медведева Екатерина Викторовна 161
МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ
Предложена методика оценки эффективности на примере гостиничных комплексов на базе некоторой совокупности факторных признаков, отражающих влияние различных аспектов гостиничной деятельности на результативный показатель. Данная методика формируется в виде совокупности групповых факторов гостиничных комплексов и описывается линейным уравнением регрессии.

- Парамонова Лариса Анатольевна 167
ВНУТРЕННИЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ АУДИТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ
Внутренний операционный аудит денежных средств и их эквивалентов – один из ключевых направлений проверки, поскольку документы, которыми оформлены операции, являются единственным достоверным источником аудиторских доказательств и подлежат проверке сплошным методом, относятся к категории проверяемых по существу. Систематическое осуществление в хозяйственной практике внутреннего операционного аудита денежных средств и их эквивалентов дает возможность своевременно определить факторы бухгалтерского, налогового и предпринимательского риска и сформулировать рекомендации по совершенствованию управления денежными потоками, их оптимизации и, в конечном итоге, повышению результативности деятельности хозяйствующего субъекта, достижению целей бизнеса.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

Горелик Ольга Михайловна 174

Тюринна Светлана Александровна

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ

Для выбора оптимальной образовательной программы международного уровня авторы применяют методы решения многокритериальных задач – выбор предпочтительного объекта (группа интерактивных методов) и лексикографический метод (группа аксиоматических методов). Расчеты проведены на основе программ бакалавриата и магистратуры в области прикладной информатики Русенского университета «Ангел Кънчев» и Поволжского государственного университета сервиса.

Овсянников Валерий Петрович 180

Овсянникова Марина Валериевна

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ КУЛЬТУРА РОССИИ И «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА»: КОНФЛИКТ ИЛИ ПРОРЫВ

Показаны некоторые возможности модернизации экономики России. Анализируется противостояние «современного» и «традиционного» в хозяйственной культуре. Обоснована необходимость согласования векторов развития хозяйственной культуры и современной экономики России.

СОДЕРЖАНИЕ ВЫПУСКА НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ 186

МАКРОУРОВЕНЬ**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА**

УДК 339.97 + 330.101.54

О. А. Булавко***Булавко Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент**Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара
vikigor163@mail.ru***ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ
ИНВЕСТИЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ**

Ключевые слова: инвестиционная политика, промышленная политика, федеральная адресная инвестиционная программа (ФАИП), федеральные целевые программы (ФЦП).

Рассматривается формирование промышленной и инвестиционной политики с целью достижения стратегических целей удвоения ВВП и повышения благосостояния населения.

В решении задач выхода страны из кризиса, обеспечения динамически устойчивого развития экономики первостепенная роль принадлежит инвестиционно-инновационной деятельности, способной обеспечить непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Стратегия развития России до 2020 года определила приоритетное развитие, получившее выражение в четырех «И»: институты, инфраструктура, инвестиции, инновации. В настоящее время мировой экономический кризис привел к усилению роли институтов государства в экономике и снижению возможностей рыночных структур. При переходе к инновационному развитию и модернизации необходимы благоприятные институциональные условия и долгосрочные инвестиции.

Для поддержания конкурентоспособности отдельных отраслей и предприятий, корректировки негативных последствий действия механизма рынка необходим комплекс мер государственного воздействия на распределение ресурсов общества. На наш взгляд, основным механизмом регулирования государственной поддержки выступает промышленная политика, которая способна достичь приоритетных целей социально-экономического развития, повышения конкурентоспособности, ресурсосбережения, развития новых производств, защиты окружающей среды.

Формирование промышленной политики является важнейшей составляющей современного этапа реформирования в России. Используя данный инструмент, государство осуществляет управление всей рыночной инфраструктурой, а также отдельными отраслями и предприятиями с целью повышения их эффективности.

Промышленная политика состоит из следующих составляющих: инвестиционная политика, экспортно-импортная, налоговая, кредитная, со-

циальная, внешнеэкономическая и т. д. Именно инвестиционная политика является источником формирования и основным направлением промышленной политики.

В России достижение стратегических целей удвоения ВВП и повышение благосостояния населения предполагает разработку концепции и выбора оптимальной модели инвестиционной политики, которая представляет собой систему мер государственного регулирования экономики, направленную на формирование благоприятного инвестиционного климата, активизацию инвестиционной деятельности, повышение эффективности использования инвестиционных ресурсов на основе адресности и многоканальности финансирования.

Одним из важнейших инструментов осуществления государственной инвестиционной политики является федеральная адресная инвестиционная программа (ФАИП), которая формируется исходя из объемов капитальных вложений, направляемых на реализацию федеральных целевых программ (далее – ФЦП), а также на решение не включенных в эти программы отдельных вопросов.

С учетом всех внесенных изменений на строительство объектов и реализацию мероприятий, включенных в ФАИП, в 2010 г. были предусмотрены средства федерального бюджета в размере 651,5 млрд руб.: на финансирование программной части ФАИП в размере 321,9 млрд руб. (49,4% общего объема ФАИП), на внепрограммную часть 231,9 млрд руб. (35,6%) и на финансирование специальных работ, входящих в государственный оборонный заказ, – 97,7 млрд руб. (15,0%).

Как видно, наибольшие объемы бюджетных инвестиций использованы в 2010 г. на реализацию федеральных целевых программ.

По сравнению с 2009 г. общее увеличение средств федерального бюджета на эти цели со-

ставило 50,2 млрд руб., в том числе в рамках программной части ФАИП – 23,0 млрд руб. и непрограммной части – 34,1 млрд руб.

В соответствии с данными Росстата, по стройкам и объектам ФАИП (без учета специальных работ, входящих в государственный оборонный заказ), по которым Росстатом ведется наблюдение, уровень финансирования бюджетных ассигнований в 2010 г. составил 380,3 млрд руб., или 71,3% годового лимита.

В 2010 г. полностью профинансирован 1341 объект, техническую готовность от 51,0 до 99,9% имели 435 объектов.

Существенно выше, чем в целом по стройкам и объектам для государственных нужд, профинансирован годовой лимит государственных капитальных вложений в транспортном (94,2%), агропромышленном (77,9%) и специальном (79,1%) комплексах [2].

В социальном комплексе бюджетные ассигнования профинансированы в пределах 54,2%.

В 2010 г. заказчиками использовано государственных капитальных вложений в размере 344,1 млрд руб., или 62,9% годового лимита средств, предусмотренных на их строительство.

Таблица 1

**Объем бюджетных инвестиций
на реализацию федеральных целевых программ в 2010 году**

№	Федеральные целевые программы	Млрд руб.	%
1	Развитие транспортной системы России, в т. ч. - Автомобильные дороги - Морской транспорт - Гражданская авиация - Внутренний водный транспорт России	178,3 132,1 11,3 19,6 6,6	57,5
2	Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья, в т. ч. - развитие г. Владивостока как центра международного сотрудничества в Азиатско-Тихоокеанском регионе	60,8 53,3	19,6
3	Культура России	15,9	5,1
4	Развитие судебной системы России	9,5	3,1
5	Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации	6,2	2,0
6	Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации	3,8	1,2
7	Развитие телерадиовещания в Российской Федерации	3,6	1,2
8	Пожарная безопасность в Российской Федерации	3,5	1,1

Примечание. Таблица составлена автором по данным Росстата.

Как видно из табл. 1, из общего объема бюджетных инвестиций на реализацию федеральных целевых программ 57,5% приходилось на федеральную целевую программу «Развитие транспортной системы России».

Тенденция к абсолютному сокращению масштабов бюджетного финансирования инвестиций в основной капитал, действующая в 2008–2009 гг., в 2010 г. приостановилась, однако продолжилось снижение доли участия субъектов федерации. В 2010 г. за счет бюджетных средств было профинансировано 1242,7 млрд руб. инвестиций в основной капитал, или на 1,9 млрд больше, чем в предыдущем году. Причем объемы финансирования инвестиций из средств федерального бюджета увеличились на 19,2 млрд руб. по сравнению с 2009 г. и составили 642,1 млрд руб., что и компенсировало сокращение расходов на инвестиционные цели бюджетных средств субъектов Российской Федерации.

Таким образом, при решении задачи активизации государственной инвестиционной политики должны быть достигнуты следующие основные ценностные цели:

- 1) обеспечение экономического роста;
- 2) устранение накопленных структурных перекосов в экономике (отраслевых и региональных);

- 3) доведение монетизации экономики до уровня, отвечающего долгосрочным потребностям инвестиционного развития;

- 4) управление пропорциями развития в отраслевом и региональном разрезе;

- 5) уход от привязки национальной эмиссионной политики к объему иностранной валюты (*currency board*);

- 6) создание системы некоммерческого (политического) государственного кредитования по низким процентным ставкам (в целях увеличения сроков кредитования и появления возможности стимулировать отдельные сектора экономики для устранения структурных перекосов), обеспечивающей формирование заданных государством на средне- и долгосрочную перспективу структурных и региональных пропорций развития экономики.

Поставленные цели предполагают системность осуществления государственных инвестиций, их полную интеграцию в государственную экономическую политику.

Реализация инвестиционной политики также подразумевает долгосрочный характер, однако это не исключает необходимости ее проработки на средне- и краткосрочную перспективу.

В рамках «Вашингтонского консенсуса» при совершенствовании инвестиционного климата большое внимание уделялось институциональным факторам. В краткосрочном плане конкуренцию институциональным реформам могут составить развитие инфраструктуры, человеческого капитала, макроэкономическая стабилизация, внешнеторговая либерализация и меры промышленной политики.

Одной из проблем отсутствия долгосрочных инвестиций в частном секторе, а также низкого инвестиционного рейтинга России в целом является отсутствие долгосрочной государственной

инвестиционной политики. В современных условиях только государство может обеспечить стабильность в долгосрочном периоде, особенно с позиции законодательных и политических рисков.

Экономический эффект от государственной инвестиционной политики не заставит себя ждать. Согласно прогнозам, полученным на основе математической модели, построенной в ЦЭМИ РАН, результаты масштабных инвестиций в экономику отразятся на приросте ВВП, росте доходов населения и производителя, росте налоговых поступлений. Прогноз роста ВВП представлен в табл. 2 [1, с. 18].

Таблица 2

Прогноз роста ВВП

Год	2009	2011	2013
Прогноз роста ВВП (% к 2007 г.)	8,22	9,35	10,32

Таким образом, становится очевидной необходимость механизма формирования, реализации и контроля исполнения государственной инвестиционной политики, особенно в долгосрочном периоде. Разнообразная антикризисная финансовая помощь хозяйствующим субъектам должна увязываться с перспективами их развития в рамках государственной стратегии структурной модернизации, стержнем которой является долгосрочная промышленная политика.

Роль государства в проведении промышленной политики заключается не в управлении конкретными предприятиями, а в формировании через разработку приоритетов роста долговременной политики, ориентированной на достижение устойчивого развития на основе обеспечения про-

довольственной, энергетической и экономической безопасности страны [1, с. 16–17].

Для достижения поставленных целей, с учетом предполагаемых объемов государственных инвестиций, необходимо выстроить механизм осуществления государственной инвестиционной политики, который позволял бы предотвратить либо минимизировать следующие риски:

- 1) высокую и неуправляемую инфляцию;
- 2) коррупцию и нецелевое расходование средств;
- 3) расходование инвестиционных средств из соображений политической конъюнктуры или вразрез с национальными интересами [1, с. 19–20].

Библиографический список

1. Булавко О. А. Активизация инвестиционной деятельности в процессе перехода к инновационной экономике : монография. – Самара : Изд-во «Самарский муниципальный институт управления», 2011. – С. 16–20.
2. Росстат, 2010.

O. A. Bulavko*

*Bulavko Olga, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Samara Academy of Public Administration, Samara vikigor163@mail.ru

FORMATION PROCESS AND THE MAIN TOOLS OF IMPLEMENTING INVESTMENT AND INDUSTRIAL POLICY

Key words: investment policy, industrial policy, the Federal Target Investment Program (FTIP), the Federal Target Program (FTP).

The article considers the formation of industrial and investment policies aimed at achievement of strategic goals of doubling the GDP and improving the citizens' welfare.

УДК 330.5

Ю. Н. Филатов*

**Филатов Юрий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_evdt@tolgas.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОТРАСЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: инфраструктурные отрасли, инновационное развитие, инфраструктурные проекты, структурные преобразования.

Рассмотрен комплекс экономических проблем, характерных для современного состояния инфраструктурных отраслей, определяется значимость качественного преобразования инфраструктуры как необходимого условия реализации инновационной модели экономического роста.

Ведущее значение в современных условиях приобретает обеспечение четкого взаимодействия всех звеньев экономики и создание предпосылок их эффективного взаимосвязанного функционирования. Основополагающая роль в этом принадлежит инфраструктурным отраслям, обеспечивающим непрерывность расширенного воспроизводства. Действующая не сегодня инфраструктура не обеспечивает полной реализации имеющихся возможностей созданных производительных сил. Это проявляется в замедлении обмена деятельностью между структурными подразделениями общественного производства, что в условиях углубляющегося разделения труда, специализации и кооперирования не способствует интенсификации воспроизводства. Переход к инновационному экономическому росту требует соответствующего качественного преобразования инфраструктуры, от состояния которой в значительной степени зависит ускорение социально-экономической динамики, что определяет актуальность и практическую значимость изучаемых процессов.

К инфраструктурным принято относить виды деятельности, в которых непосредственно не создается материальный продукт, однако процесс его производства возможен только при их участии. К таким отраслям в настоящее время принадлежат электроэнергетика и коммунальное хозяйство, транспорт производственного назначения, складское хозяйство, оптовая и розничная торговля, связь, образование, наука и др.

Определяя специфику этих отраслей, в свое время еще К. Маркс отмечал: «Часть прибавочного продукта фиксируется в такого рода постоянном капитале (основном капитале), который не входит непосредственно в процесс воспроизводства, но лишь образует базис для расширенного воспроизводства, который по своей природе не годится для вывоза... Это имеет место, например, при превращении прибавочного продукта в железные дороги, каналы, строения, мосты... Все эти вещи не транспортабельны; они также непо-

средственно не увеличивают масштаб воспроизводства, хотя все они представляют собой средства для его расширения».

В этой связи важно отметить, что процесс накопления капитала не всегда сопровождается непосредственно увеличением масштабов воспроизводства. Исходя из этого недопустимо отождествление процесса накопления капитала и расширения производства, которое встречается в экономической литературе. Данный методологический просчет на практике ведет к незапланированному забвению важности развития инфраструктурных отраслей. Более того, в современных условиях системы обеспечения процесса производства как единой технологической цепочки стали неотъемлемым моментом производительных сил общества, во многом предопределяющим их дальнейшее поступательное развитие.

Очевидно, что первооснову всех современных производственных процессов составляет энергетическое обеспечение. Этим обусловлено, что определяющая роль в производственной инфраструктуре принадлежит энергетической системе страны. Созданная в России энергосистема объединила все виды производств в единое целое с точки зрения энергетических источников их функционирования. Следовательно, расширение производства невозможно без соответствующего увеличения энергетического потенциала. Дальнейшее прогрессивное развитие технологического базиса производства предполагает повышение эффективности использования энергетических ресурсов на основе инновационных технологий.

Следует отметить, что Указом Президента РФ от 04.06.2008 № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» поставлена задача снижения к 2020 году энергоёмкости валового внутреннего продукта Российской Федерации не менее чем на 40% по сравнению с 2007 годом.

Решение поставленной задачи предполагает целый комплекс мероприятий, среди которых как первоочередные можно выделить:

- повышение эффективности производств энергии посредством реконструкции отраслей топливно-энергетического комплекса на новой технологической базе;
- рациональное использование топлива и энергии за счет широкого внедрения прогрессивных технологий и оборудования;
- использование различных видов топлива и энергии, в том числе местных энергетических ресурсов;
- действенное вовлечение в процесс энергосбережения всех заинтересованных лиц, включая представителей бизнеса.

В стратегической перспективе предполагается создание новых ядерных и электрогенерационных мощностей, широкое использование альтернативных источников энергии (солнечная, ветряная, геотермальная и др.). Следует также предусмотреть соответствующее развитие национальных электросетей, не допуская их физического и морального старения. Требуется обеспечение их соответствия возросшим потребностям в передаче энергии, возможности контроля в режиме реального времени основных параметров потребления энергии, способности оптимальной интеграции в основную сеть альтернативных энергетических источников с нестабильной генерацией.

Для кардинального повышения эффективности функционирования энергетической системы необходим массовый переход к принципиально новым технологиям энергообеспечения с применением альтернативных источников получения и передачи энергии, что возможно только при масштабном государственном участии в фундаментальных и прикладных научных разработках в сфере энергетики.

Важное место в функционировании общественного производства принадлежит транспортной системе страны. Развитие транспортной системы является необходимым условием реализации инновационной модели экономического роста Российской Федерации и повышения уровня жизни населения. Обеспеченность транспортными услугами относится к ряду важнейших показателей, определяющих качество жизни населения и степень развитости экономической системы в целом.

Функционирование современной транспортной инфраструктуры России предполагает обеспечение территориальной целостности государства, включенность регионов в единое экономическое пространство, гарантирует их комплексное освоение, а также оптимизацию транспортной составляющей в себестоимости произведенной продукции.

Следует отметить, сложившаяся на сегодня региональная неравномерность развития транспортной инфраструктуры России сдерживает развитие единого экономического пространства страны и не позволяет в полной мере осваивать ресурсы регионов. В настоящее время имеются субъекты Российской Федерации, не располагающие железнодорожной сетью. За последние годы темпы роста автомобилизации значительно опережают темпы роста протяженности сети автомобильных дорог. Неудовлетворительное состояние сети автомобильных дорог является серьезным ограничением на пути перехода к инновационному экономическому развитию и причиной потерь примерно 3% валового внутреннего продукта страны.

Важной проблемой транспортной инфраструктуры России является износ основных производственных фондов, который достиг по отдельным группам 70%. Существующий механизм воспроизводства основных фондов недостаточно эффективен и не учитывает в полной мере специфику транспортной отрасли. Фактически объемы перевозок осуществляются только за счет увеличения интенсивности использования морально и физически устаревших основных фондов.

Неудовлетворительное состояние транспортной инфраструктуры является серьезным сдерживающим фактором на пути перехода к инновационному социально-экономическому развитию страны. Дальнейшее совершенствование транспортной инфраструктуры должно обеспечить интеграцию России в глобальную транспортную систему, ускорить рост национального валового продукта, в том числе за счет превращения транспортных услуг в одну из важнейших статей российского экспорта, что в значительной мере снизит риски, связанные с конъюнктурными изменениями на мировых сырьевых рынках. Дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры создаст основы повышения мобильности рабочей силы, оживления деловой активности и ускорение социально-экономической динамики.

В настоящее время серьезное значение придается инфраструктурным проектам в области информационных технологий. Информационно-телекоммуникационный сектор является основой роста производительности труда практически во всех отраслях, включая сферу услуг, бурное развитие которой определяет важнейшую особенность современного развития передовых экономик мира.

Современные реалии показывают, что информационные и телекоммуникационные технологии являются катализатором социально-экономического развития передовых стран мира, а обеспечение свободного доступа информации – важнейшим фактором инновационного экономического роста. Прирост добавленной стоимости в разви-

тых экономических системах обеспечивается сегодня в основном за счет интеллектуальной деятельности, повышения технологического уровня производства и использования возможностей информационно-телекоммуникационного сектора.

В этой связи представляется весьма актуальным приоритетное развитие экономики на основе формирования современной информационной и телекоммуникационной инфраструктуры с целью развития науки, технологий и техники, повышения эффективности государственного управления, качества образования, медицинского обслуживания и социальной защиты населения. Для этого необходимо распространение широкополосного Интернета на всей территории страны с целью формирования единого информационного пространства, обеспечивающего доступ к информационным ресурсам, в том числе государственным.

Таким образом, направленность развития современной инфраструктуры на дальнейшее повышение наукоемкости общественного производства и его структурную перестройку на основе высоких технологий предопределяет формирование основ инновационной экономики. Следует отметить, высококачественная инфраструктура усиливает интеграционный эффект общественного производства, способствуя ускорению оборота авансированных ресурсов, создавая возможности ускоренного роста продукта без дополнительных капиталовложений в базовые отрасли производства.

Потребность повышения эффективности функционирования производственной инфраструктуры обуславливает совершенствование пропорциональности в развитии инфраструктурных и

базовых отраслей, а также оптимизацию структуры самой сферы производственного обслуживания.

В условиях углубляющегося разделения труда, быстрого развития специализации происходит стремительный рост взаимосвязей, опосредствованных инфраструктурными системами. Это вызывает возрастание нагрузки на инфраструктуру в большей степени, чем повышение темпов роста производственного аппарата, именно это обуславливает необходимость приоритетного развития обслуживающих систем. Более того, возможности инфраструктурных отраслей должны учитывать не только существующие, но и перспективные производственные потребности, что предполагает опережающий рост инфраструктуры. Между тем темпы роста основных производственных фондов инфраструктуры значительно отставали от соответствующих темпов развития базовых отраслей.

В этой связи следует провести ряд структурных преобразований для устранения несбалансированности развития материальных и инфраструктурных отраслей. С этой целью следует на основе научно обоснованных рекомендаций устанавливать объемы ресурсов для развития инфраструктурных систем в зависимости от величины капиталовложений в базовые отрасли. В результате будет обеспечена требуемая пропорциональность в соотношении инфраструктурных и обслуживаемых отраслей.

Структурный сдвиг в пользу развития производственной инфраструктуры в современных условиях не только необходим, но и оправдан, поскольку приведет в движение значительные резервы социально-экономического прогресса.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 04.06.2008 № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики».
2. Варнавский В. Г. Мировой кризис и рынок инфраструктурных проектов // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 1. – С. 38–46.
3. Кондратьев В. Б. Инфраструктура как фактор экономического роста // Российское предпринимательство. – 2010. – № 11 (Вып. 2). – С. 29–36.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – М., 1960. – Т. 48. – С. 142–143.
5. Ростанец В. Инфраструктура межрегионального трансфера инноваций / В. Ростанец, А. Топилин // Экономист. – 2008. – № 11. – С. 16–23.
6. Филатов Ю. Н. Инвестиционная деятельность в условиях перехода к инновационному экономическому росту // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Специальный выпуск «Наука – промышленности и сервису». – 2006. – Вып. 3. – Т. 2. – С. 192–198.
7. Чеботарев Н. Ф. Человеческий капитал – неотъемлемый фактор экономического роста // Маркетинг. – 2005. – № 4 (83). – С. 12–23.

Yu. N. Filatov*

**Filatov Yuri, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_evd@tolgas.ru*

**PROBLEMS OF INFRASTRUCTURE SECTORS DEVELOPMENT
IN CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY**

Key words: infrastructure sectors, innovative development, infrastructure projects, structural changes.

The article considers a set of economic issues specific to the current state of infrastructure sectors. The author has explained the importance of infrastructure qualitative transformation as a prerequisite for implementing the innovative model of economic growth.

© Филатов Ю. Н., 2011

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 338.4

И. В. Филатова*

**Филатова Ирина Валентиновна, соискатель*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

mira_if@mail.ru

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Ключевые слова: государственное регулирование здравоохранения, реформа здравоохранения, источники финансирования здравоохранения.

Рассмотрены вопросы функционирования лечебных учреждений в связи с изменениями в нормативной базе, регламентирующими деятельность сферы здравоохранения, анализируются проблемы, связанные с модернизацией сектора здравоохранения в рыночных условиях.

Одной из ключевых задач модернизации сектора здравоохранения является создание оптимальных организационно-правовых условий функционирования лечебных учреждений. Действующая бюджетно-страховая модель здравоохранения РФ обуславливает необходимость изменения по следующим направлениям: оптимизация сети государственных учреждений, создание правовых основ их хозяйственной деятельности в новых условиях и реформирование системы обязательного медицинского страхования. Весьма актуальной является оценка экономических последствий применения законодательных инициатив, связанных с организацией здравоохранения. Серьезные изменения в деятельность российской медицины вносит Федеральный закон № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» от 08.05.2010 года. В соответствии с законом все государственные учреждения разделены на три категории: бюджетные, автономные и казенные. Объекты здравоохранения, имевшие ранее статус государственных, переходят со сметного финансирования на субсидирование в рамках выполнения государственного задания. Реализация данного законодательного акта позволит оптимизировать структуру бюджетной сети с целью адаптации ее к рыночным условиям.

Позитивным моментом, по замыслу разработчиков, является то, что исполнение закона повысит качество и эффективность услуг, предоставляемых за счет бюджетных ассигнований, поможет устранить избыточные барьеры в работе государственных и муниципальных учреждений, переориентирует их на нужды пациентов. Закон призван стимулировать бюджетные учреждения к снижению внутренних издержек и создавать условия для самостоятельного поиска дополнительных средств посредством расширения их экономической независимости. При этом от-

ветственность за результаты хозяйственной деятельности возлагается на бюджетные учреждения. Предполагается, что в новых условиях функционирования будут ликвидированы нелегальные финансовые потоки, а процесс оказания медицинских услуг станет более прозрачным.

В настоящее время экономическое положение большинства бюджетных учреждений таково, что, с одной стороны, узкие рамки сметного финансирования никого не устраивают, а с другой стороны – не все руководители бюджетных организаций хотят нести ответственность за последствия экономической самостоятельности. Применение на практике Федерального закона № 83-ФЗ позволит тем лечебным учреждениям, которые заинтересованы в эффективной хозяйственной деятельности, осуществлять стратегию поведения, направленную на повышение качества предоставляемых услуг. Согласно новому закону ликвидация большинства ограничений, связанных со сдачей в аренду имущества бюджетных учреждений, позволит им аккумулировать дополнительные средства для поддержания своей финансовой устойчивости. Базовый принцип Федерального закона № 83-ФЗ «деньги следуют за потребителем» означает, что государство считает нецелесообразным финансирование экономически неэффективных бюджетных учреждений, оказывающих услуги небольшому количеству пациентов. За счет государственных средств будет оплачиваться строго определенный объем медицинских услуг для определенного количества потребителей. Вышеуказанный принцип способствует формированию условий для конкурентной борьбы за пациента и улучшению качества медицинских услуг.

Что касается казенных учреждений, то их организационно-правовое положение сохраняется практически без изменений. Однако законодатель разрешает им заниматься деятельностью, приносящей доход с обязательным зачислением этих средств в бюджет соответствующего уров-

ня. Для бюджетных и автономных учреждений Министерством финансов РФ будут установлены объемы и цены государственных заданий, при этом важно, что у лечебных учреждений появляются стимулы для экономии выделенных государством средств, поскольку эти средства планируются не изымать в конце года, а направлять их на выполнение госзадания следующего года. Новый закон позволяет учреждениям бюджетного и автономного статуса пользоваться банковскими кредитами, но запрещает им распоряжаться имуществом, имеющим особую ценность. Планируется создать отдельный перечень имущества, совершение сделок с которым разрешено только с согласия учредителей.

Дополнительно к бюджетному финансированию будет сохранено финансирование лечебных учреждений из средств системы ОМС. По словам представителей Министерства здравоохранения и социального развития, отмена или сокращение программы государственных гарантий не планируется. Учредителями и собственниками всего имущества бюджетных учреждений являются РФ, субъект РФ либо муниципалитет, поэтому при банкротстве такого учреждения кредиторы не смогут претендовать на его получение. Таким образом, создается возможность препятствовать процессу незаконной приватизации государственной собственности.

На сегодняшний момент среди экспертных оценок в отношении экономических последствий реализации данного закона преобладают следующие. Одни утверждают, что новая реформа сформирует конкурентные условия для лечебных учреждений различного правового статуса. Другие полагают, что реализация Федерального закона № 83 позволит аккумулировать налоговые поступления, при этом появляется возможность довести сектор здравоохранения до состояния, соответствующего современным требованиям. Третьи высказывают опасения по поводу возникновения условий для коррупционной деятельности в процессе распределения государственных и муниципальных заданий.

Негативные оценки новой реформы сводятся к тому, что коммерциализация бюджетных учреждений угрожает стабильности социальной сферы. Во-первых, прекращение государством прямого финансирования бюджетной сети и переход на субсидии в рамках государственного задания приведет к неконтролируемому росту объемов платных услуг. Во-вторых, отсутствует четкий перечень услуг, соответствующих бесплатному для пациентов государственному заданию. Не разработаны мероприятия на случай, если возникнут проблемы в обеспечении своевременной оплаты госзадания со стороны бюджетов регионов РФ по причине их финансовой необеспеченности. Не определена доля услуг, оказываемых на возмездной основе, в общей структуре дея-

тельности бюджетного учреждения, не отработан механизм ценообразования и контроля их предоставления. В-третьих, отмена субсидиарной ответственности государства за свои учреждения может привести к их ликвидации, так как региональные бюджеты, возможно, не смогут справиться с подобной нагрузкой. В-четвертых, для успешной модернизации системы здравоохранения необходим четкий перечень гарантированных и отраженных в законе медико-экономических стандартов с расчетом нормативов затрат на их выполнение.

По нашему мнению, основное негативное последствие новой реформы заключается в том, что бюджетные учреждения будут лишены гарантированных государственных ассигнований. Такова цена экономической независимости. Поиск необходимых финансовых ресурсов лечебные учреждения должны осуществлять самостоятельно, что неизбежно приведет к увеличению объема платных услуг. Поэтому население будет вынуждено восполнять медицинским учреждениям недостающие бюджетные средства. Было бы неверным воспринимать сектор здравоохранения только в качестве рынка услуг. Несмотря на многочисленные преимущества платной медицины, современная экономическая ситуация в нашей стране складывается таким образом, что в силу низкой платежеспособности граждан первостепенное значение сохраняют услуги, оказываемые государственным сектором здравоохранения. В условиях резкой дифференциации доходов он должен обеспечить нормальный уровень медицинского обслуживания мало- и среднеобеспеченных слоев населения, в то время как платные услуги должны адресоваться преимущественно состоятельным слоям общества. В целях упорядочения деятельности лечебных учреждений по данному направлению и соблюдения законных прав получателей медицинских услуг органы государственной власти обязаны контролировать безопасность платных услуг и качество их оказания. Вызывает опасение и то, что согласно Федеральному закону № 83-ФЗ в более выгодной финансовой ситуации будет находиться та больница, где будет наибольший поток пациентов, и соответственно там будет выше заработная плата медицинского персонала. Ориентация на массовый поток пациентов может негативно отразиться на качестве медицинского обслуживания.

В настоящее время наметилась тенденция сокращения объема социальных обязательств государства и перевод проблемы в область рыночных взаимоотношений поставщика и потребителя медицинских услуг. В большинстве развитых стран мира система социальной поддержки населения существует обособленно от рыночной среды. В этой связи при модернизации системы здравоохранения необходимо обратить внимание на следующие аспекты.

1. В Российской Федерации бесплатная медицинская помощь декларируется Конституцией (за исключением частных медицинских учреждений), так как граждане осуществляют уплату налогов. С вступлением в силу Федерального закона от 08.05.2010 № 83-ФЗ и Федерального закона от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» получается, что одна и та же медицинская услуга одновременно оплачивается из трех источников: из налоговых поступлений, из взносов на ОМС и из личных средств пациентов. Что касается взносов на обязательное медицинское страхование, то целесообразно устанавливать их в зависимости от совокупного дохода, а не от размера заработной платы. Добровольное медицинское страхование может выступать в качестве дополнения к государственным гарантиям. Размер страхового взноса здесь будет зависеть от частоты обращения за медицинской помощью, что может способствовать формированию у населения ответственного отношения к своему здоровью.

2. Основное внимание должно быть уделено финансированию звена первичной медико-социальной помощи, поскольку профилактика и своевременная диагностика заболеваний требует меньших затрат, чем лечение запущенных патологий в высокотехнологичных центрах.

3. Необходим более взвешенный подход в адаптации социальной системы здравоохранения к условиям и законам рынка. Врач не должен видеть в пациенте только источник своих доходов. В ведущих странах мира используется гибкое сочетание государственного финансирования медицинских услуг и финансирования из личных средств пациентов.

Принятие Федерального закона № 326-ФЗ также является важной составной частью программы модернизации здравоохранения. Однако действующая модель медицинского страхования скорее направлена на оптимизацию финансовых структур и денежных потоков, не оказывая большого влияния на уровень заболеваемости граждан. Положительным моментом служит объединение взносов за работающих граждан и неработающее население и формирование одноканальной системы финансирования. Подобная мера будет способствовать ликвидации излишних структур, выполняющих, по сути, посреднические функции. С реализацией закона планируется:

- увеличить взнос на ОМС с 3,1 до 5,1%;
- создать специальный фонд в размере 460 млрд руб., средства которого пойдут на укрепление материально-технической базы лечебных учреждений, капитальный ремонт, увеличение оплаты труда медицинскому персоналу. Данная мера будет способствовать повышению качества медицинского обслуживания застрахованных;

- разработать единый для всех регионов РФ порядок сбора взносов за неработающее население;

- ввести универсальный страховой полис ОМС, с тем чтобы застрахованные пациенты имели возможность лечиться в рамках программы обязательного медицинского страхования на территории всей страны.

В современных условиях основополагающие принципы обязательного медицинского страхования обуславливают негативные тенденции в здравоохранении. Согласно принципу «оплата за пролеченного больного» для лечебных учреждений и аптечной сети будет предпочтительным рост числа больных, так как при этом учреждения здравоохранения получают больше финансовых ресурсов, возрастет объем продаж лекарственных препаратов. Таким образом, отрасли здравоохранения экономически невыгодно заниматься мероприятиями по профилактике заболеваний. В развитых странах приоритет отдается не столько высокотехнологичной медицинской помощи, сколько выявлению заболеваний на ранних стадиях, когда еще есть возможность обойтись без дорогостоящего лечения. Реализация принципа «деньги следуют за пациентом» может спровоцировать возрастание спроса на услуги ведущих медицинских клиник без достаточных на то медицинских показаний. При этом возможности высокотехнологичных центров не рассчитаны на подобный чрезмерный спрос, и действительно нуждающиеся пациенты могут остаться без необходимой медицинской помощи.

Система обязательного медицинского страхования отличается от классической системы страхования тем, что направлена не на возмещение ущерба застрахованному, а является лишь особой формой финансирования издержек лечебных учреждений. Существующая практика ОМС выявила определенные противоречия. Так, объемы медицинской помощи планируется рассчитывать на основе достигнутых показателей предыдущих лет, что зачастую не отражает реальных потребностей населения в медицинских услугах. В настоящее время целесообразно рассмотреть возможность применения опыта стран с национальной системой здравоохранения, предполагающей использование строго целевых налоговых платежей (Англия, Скандинавские страны, Канада), где дополняющим элементом служат система добровольного медицинского страхования и платные услуги. Данная система финансирования здравоохранения обеспечивает высокий уровень стандартов в процессе оказания медицинской помощи и предоставляет пациентам возможность выбора.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений».
 2. Федеральный закон от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
 3. Кагаловская Э. Т. Добровольное медицинское страхование: формирование фондов для оплаты лечения. – М. : Анкил, 2005. – 48 с.
 4. Папырин А. Новый закон и его выполнение // Медицинская газета. – 2011. – № 58.
-

I. V. Filatova*

**Filatova Irina, applicant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
mira_if@mail.ru*

**KEY ISSUES OF HEALTHCARE SYSTEM REFORMATION IN RUSSIA
IN CONDITIONS OF MARKET ECONOMY**

Key words: government regulation of health care, health care reformation, funding health care.

The article considers the problems of medical institutions in terms of changes in the regulatory framework, managing the activities of healthcare sector. The author examines the problems associated with modernization of healthcare sector in present market conditions.

© Филатова И. В., 2011

МЕЗОУРОВЕНЬ

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 378

С. В. Данилова*

**Данилова Светлана Владимировна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

zo_danilova@tolgas.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЛОГИКО-СТРУКТУРНОГО АНАЛИЗА ПРИ РАЗРАБОТКЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В ВУЗЕ

Ключевые слова: система менеджмента качества, методика разработки системы менеджмента качества, этапы логико-структурного анализа.

Следование приведенной методике разработки системы менеджмента качества в образовательной организации, основанной на логико-структурном анализе, позволит снизить рискованность и неопределенность при реализации проекта и повысить эффективность использования ресурсов, что значительно повысит в дальнейшем качество образовательных услуг.

Одним из основных факторов успешной деятельности образовательного учреждения является качество его деятельности. Достичь необходимого уровня качества, удовлетворяющего требованиям всех заинтересованных сторон, можно с помощью созданной, внедренной и сертифицированной третьей стороной системы менеджмента качества [1, 2]. Хотя данные стандарты длительное время находили применение в основном в промышленности, а позже и в сфере услуг, их требования могут быть приложены и к образованию.

Система менеджмента качества в вузе должна быть выполнена на уровне, обеспечивающем технологичность процесса, возможность совершенствования разработки, реализации последующего менеджмента проекта и по возможности распространения результатов. Удовлетворить этим требованиям можно, используя для разработки системы менеджмента качества логико-структурный анализ.

Исходя из этого цель исследования – рассмотреть методику разработки системы менеджмента качества на основе логико-структурного анализа.

Логико-структурный анализ был разработан Агентством международного развития США в конце 60-х годов и с тех пор активно используется при разработке и реализации проектов. Логико-структурный анализ состоит из аналитической фазы и фазы планирования. Аналитическая фаза представлена тремя этапами.

Этап 1. Анализ заинтересованных сторон (идентификация всех заинтересованных сторон, их ключевых проблем, изучение ограничений и возможностей).

Этап 2. Анализ проблем (формулирование проблем, построение причинно-следственных связей и дерева проблем).

Этап 3. Анализ целей (построение иерархии целей на основе анализа проблем, построение соотношений «средства достижения – конечный результат», определение стратегии проекта).

Фаза планирования представлена еще пятью этапами.

Этап 4. Выведение логики реализации (структуризация проекта, формулирование измеримых целей).

Этап 5. Указание допущений и факторов риска (выявление условий, могущих оказать отрицательное влияние на реализацию проекта и не поддающихся контролю со стороны менеджмента проекта).

Этап 6. Определение показателей (формулирование показателей и определение методов и средств их измерения).

Этап 7. Составление графика мероприятий (установление последовательности, длительности мероприятий и распределение ответственности).

Этап 8. Составление плана расходов (разработка бюджета и графика расходов).

Рассмотрим более детально все этапы логико-структурного анализа [3, с. 10].

Первый этап логико-структурного анализа – анализ заинтересованных сторон. Данный этап хорошо согласуется с первым принципом менеджмента качества «Ориентация на потребителя» [4, с. 98]. Организация зависит от своих потребителей, должна понимать их текущие и будущие потребности и стремится предвосхитить их. Спектр потребителей продукции или услуг, производимых вузом, достаточно широк. К основным внутренним потребителям относятся:

- административный персонал;
- академический персонал;
- персонал обеспечивающих служб.

Внешние потребители – это потребители образовательных услуг (абитуриенты, студенты,

слушатели курсов повышения квалификации и др.) и потребители результата данных образовательных услуг (предприятия, общественные организации и др.).

Для выявления потребителей результатов деятельности вуза и изучения их потребностей в динамике важен сбор информации об актуальном положении дел, проведение встреч с использованием какого-либо метода оценки. Недопустимо столкновение интересов заинтересованных сторон, что может привести к возникновению рисков вуза. Анализ заинтересованных сторон мож-

но проводить, используя встречи рабочей группы по типу «мозговой штурм». Для проведения анализа заинтересованных сторон широко применяется ССВУ-анализ:

- сильные стороны;
- слабые стороны;
- возможности;
- угрозы.

Пример результата такого анализа представлен в табл. 1.

Таблица 1

Результаты ССВУ-анализа

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - Хорошая фундаментальная подготовка - Высокое качество кадрового потенциала по циклу естественно-научных дисциплин - Использование в учебном процессе результатов научных исследований - Привлечение к научному процессу лучших студентов 	<ul style="list-style-type: none"> - Недостаточно современная материальная база технических специальностей - Недостаточный уровень подготовки выпускников по вопросам менеджмента - Слабая практическая подготовка специалистов - Высокий средний возраст преподавательского состава
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - Шире использовать связи с предприятиями региона для укрепления материальной базы и использования потенциала предприятий для практической подготовки специалистов 	<ul style="list-style-type: none"> - Отсутствие мотивации у талантливых молодых специалистов оставаться в вузе - Отсутствие системы маркетинговых исследований рынка труда может привести к отклонению структуры специальности вуза от востребованной на рынке

Обработка результатов ССВУ-анализа позволяет выделить проблемные места в деятельности вуза, достоинства и достижения, проанализировать предлагаемые к реализации возмож-

ности для улучшения процессов, обратить внимание на существующие или потенциальные угрозы. Фрагмент ССВУ-анализа деятельности вуза приведен в табл. 2.

Таблица 2

Фрагмент ССВУ-анализа заинтересованных сторон

Заинтересованная сторона	Потребности	Адекватный механизм участия
Студенты	<ul style="list-style-type: none"> Качественные образовательные программы. Высококвалифицированные кадры. Хорошая производственная база для приобретения практических навыков. Современное и достаточное ресурсное обеспечение. Связь вуза с потребителями специалистов. Развитая инфраструктура вуза 	<ul style="list-style-type: none"> Участие в оценке качества образовательных услуг и отдельных компонентов процесса их предоставления. Обсуждение со студентами результатов оценки качества деятельности вуза. Привлечение лучших студентов к проведению самообследования вуза

Второй этап – анализ проблем. Постановка цели и стремление к ее достижению уже говорит о том, что есть некоторая проблема. Для правильной постановки целей необходимо выяснение сути проблемы. На данном этапе необходимо решить три задачи:

- идентификация основных проблем заинтересованных сторон;
- установление связи выявленных проблем с проблемами вуза;
- разработка дерева проблем для установления причинно-следственных связей.

Задачи данного этапа реализуются посредством серии встреч заинтересованных сторон, сбалансированного анализа мнений и результа-

тов исследований, полученных на первом этапе. Результатом этапа должно стать дерево взаимно увязанных проблем. Для представления иерархии проблем можно использовать диаграмму Исикавы или кросс-диагностику [4, с. 103].

Третий этап – анализ целей. Анализ проблем отражает отрицательные аспекты деятельности вуза, в то время как анализ целей представляет положительные аспекты видения. Необходимо на данном этапе сформулировать дерево целей как зеркальное отображение дерева проблем. Т. е. необходимо преобразовать проблемы в цели. Пример данного преобразования представлен на рис. 1.

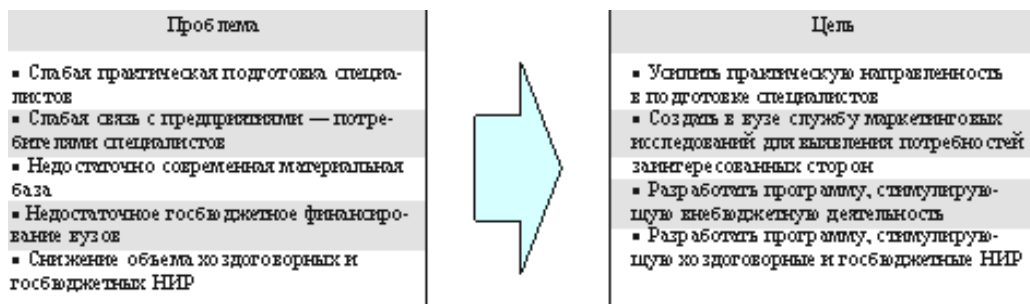


Рис. 1. Преобразование проблем в цели

Формулирование целей на этапе построения дерева целей не является окончательным. Их доработка будет осуществляться в итерационном режиме при планировании и выполнении работ. Цели должны быть реалистичными (достижимыми в рамках финансовых, физических и временных ресурсов), определенными (соответствовать реализуемому проекту) и измеримыми (предоставлять возможность количественной оценки). Дерево целей может быть много шире тех, которые включены в проект. Предстоит выделить стратегию, охватывающую взаимосвязанные цели, актуальные на данном этапе и для данного проекта. Стратегия обычно включает главную и конкретные цели и ожидаемые результаты.

Четвертый этап – определение логики реализации. Логика реализации проекта разработки СМК предполагает его описание на всех уровнях иерархии целей: общие цели; задачи, результаты; виды деятельности (действия). Для определения логики разработки необходимо определение ло-

гико-структурной схемы, которая является инструментом анализа, разработки и оформления проекта, она может использоваться как динамический инструмент, подлежащий пересмотру и переоценке в процессе реализации проекта, его функционированию и при изменении условий. Логико-структурную схему удобно использовать при составлении планов, бюджетов. Она представляет собой матрицу, в которой вертикальная логика отражает причинно-следственные связи, а горизонтальная относится к измерению результатов.

Обычно матрицу логико-структурной схемы составляют, заполняя первую колонку сверху вниз, затем заполняется третья колонка. Переход от дерева целей к логико-структурной схеме позволяет получить элемент управления, учесть воздействие на результаты предположения и факторы риска. Фрагмент, отражающий связь между матрицей логико-структурной схемы и деревом целей, приведен на рис. 2.

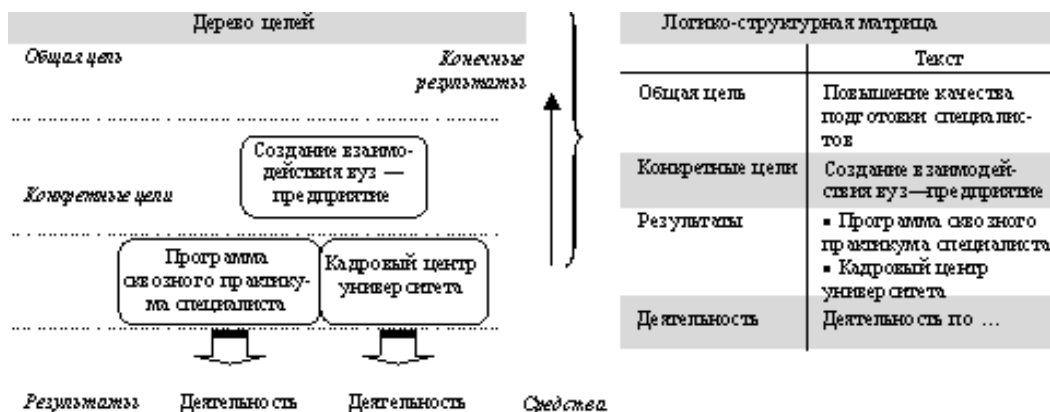


Рис. 2. Преобразование целей в логико-структурную матрицу

Прослеживаемость результативности реализации проекта создания СМК осуществляется по цепочке «деятельность – результаты – конкретные цели – общая цель», и при этом она постепенно снижается. Деятельность предполагает не только планирование, но и ресурсообеспечение. Результаты должны быть конкретными и измеримыми. Цели находятся вне уровня менеджмента проекта, но они должны определяться на уров-

не, позволяющем вести эффективный мониторинг допущений и факторов риска.

Пятый этап – определение допущений и факторов риска. Успешная реализация разработки возможна при наличии постоянного контроля влияющих факторов, допущений и рисков, находящихся вне рамок контроля проекта. Переход при реализации проекта с уровня на уровень возможен только при достижении цели при установленном допущении. Одной из важных задач

команды проекта является выявление всех влияющих факторов и планирование действий, снижающих риск их влияния. Примером может служить установление долгосрочных взаимовыгодных связей с потребителями специалистов на основе договоров о сотрудничестве, сотрудничестве с региональными службами занятости населения и пр. Для наблюдения за влияющими факторами можно разрабатывать алгоритм работы с допущениями.

Шестой этап – определение показателей. Для обеспечения измеримости целей необходимо выделить систему показателей и методы их измерения для идентификации необходимой информации. Все принятые показатели должны соответствовать критериям качества, количества и времени. Качество показателей определяется посредством установления норм, формирование которых должно осуществляться на основе мониторинга, анализа и официального утверждения. Нормы – не догма, они могут меняться по мере совершенствования процессов. Далее предстоит научиться измерять показатели (разработать собственную методику или использовать известную), сравнивать их с принятыми нормами и формировать управляющие воздействия. Иногда важной характеристикой является время достижения некоторых показателей. Каждая цель должна быть связана с системой показателей. На этом же этапе планируются средства и расходы, тесно увязанные с запланированными мероприятиями.

Седьмой этап – составление графика действий. После заполнения матрицы ЛСС осуществляют планирование мероприятий. Для представления действий по реализации проекта в логической последовательности и взаимодействии составляют график, проводят анализ критического пути. Последовательность этапа можно представить в виде следующих шагов: составление перечня основных действий; разбиение действий на задачи; формирование логики и определение временных показателей действий и задач; распределение показателей по действиям и задачам и установление места показателя в процессе; определение квалификационных требований к разработчикам и участникам действий, задач и процессов; распределение функций, полномочий и ответственности.

При подготовке перечня действий и задач необходимо выявление человеческих, материальных, физических и финансовых ресурсов, способов достижения результатов проекта, факторов риска и неопределенностей, способных оказать

отрицательное влияние на действия, и временных рамок реализации проекта разработки системы менеджмента качества. Структурирование действий в виде задач и заданий должно быть оптимальным в смысле уровня детализации. Важно, чтобы планирующие специалисты имели достаточный механизм для оценки результатов, а исполнители – достаточное количество инструкций для реализации задачи и задания.

После проведения структуризации деятельности необходимо установление последовательности и зависимости задач, подзадач и т. д., проведение реалистичной оценки продолжительности видов деятельности и задач. Формирование графика действий требует обязательного включения показателей хода выполнения проекта для реализации функций мониторинга и управления. Далее предполагается оценить кадровые ресурсы с точки зрения необходимого для реализации проекта профессионального опыта, распределить задания, определить меру полномочий и ответственности и оформить график действий.

Восьмой этап – определение ресурсов. На данном этапе предстоит продолжить работу по дальнейшему определению ресурсов, составлению сметы и плана расходов. Список мероприятий копируется в формат плана расходов. Для реализации задач этапа необходимо составить контрольный список для плана расходов, дать ясное и точное описание средств, соответствующих видам деятельности и задачам, и представить средства в виде определенных категорий расходов. В табл. 3 приведен пример распределения средств по категориям. Далее предстоит оценить количественные, стоимостные и временные показатели расходов, которые далее преобразовываются в недельный, квартальный и годовой планы и бюджеты. Определение источников финансирования и составление плана расходов – важный этап в определении ресурсов. На данном этапе целесообразно определить проект расходов, которые возникнут у вуза после реализации разработки системы менеджмента качества, в частности расходы на поддержку СМК в актуальном состоянии.

Следование приведенной здесь методике разработки системы менеджмента качества в образовательной организации, основанной на логико-структурном анализе, позволит снизить рискованность и неопределенность при реализации проекта и повысить эффективность использования ресурсов, что значительно повысит в дальнейшем качество образовательных услуг.

Библиографический список

1. ГОСТ Р ИСО 9000-2008 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М. : Стандартинформ, 2009. – 25 с.
2. Адлер Ю. П., Кочетов А. И. и др. МИСиС: повышение качества подготовки специалистов // Стандарты и качество. – 2009. – № 2. – С. 68–72.

3. Никитина Н. Ш. Системы менеджмента качества в образовании. Модель совершенного бизнеса в соответствии с международными стандартами ИСО серии 9000: 2000 // Проблемы высшего технического образования : межвуз. сб. ст. Вып. 24. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2008. – С. 10–15.

4. Шевченко Д. А. Управление качеством. – М. : ГроссМедиа, 2008. – С. 216.

S. V. Danilova*

**Danilova Svetlana, graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
zo_danilova@tolgas.ru*

USING LOGICAL AND STRUCTURAL ANALYSIS IN DEVELOPING QUALITY MANAGEMENT SYSTEM FOR EDUCATION IN HIGH SCHOOL

Key words: quality management system, methodology of quality management system development, stages of logical and structural analysis.

The described methodology of quality management system development for educational organization is based on logical and structural analysis. Such system will help to reduce risks and uncertainty during the project realization and increase the efficiency of resource use. These benefits are going to enhance the quality of educational services.

© Данилова С. В., 2011

УДК 332.1

П. В. Корчагин***Корчагин Павел Валентинович, кандидат технических наук, доцент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_eio@tolgas.ru

ДИАГНОСТИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Ключевые слова: элементы устойчивого развития территории, тенденции экономического и социального развития, источники экономического роста, основные направления мирового развития.

Рассматривается концепция устойчивого развития, которая положена в основу разработки стратегии экономического и социального развития территории и объединяет три основные составляющие: экономическую, социальную и экологическую.

В основу разработки стратегии экономического и социального развития территории положена концепция устойчивого развития, которая объединяет три основные составляющие: экономическую, социальную и экологическую.

Экономическая составляющая к концепции устойчивости развития основана на теории максимального потока совокупного дохода Хикса – Линдаля. Данный подход подразумевает оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование экологичных природо-, энерго- и материалосберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов.

Социальная составляющая устойчивости развития ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем. Важным аспектом этого подхода является справедливое распределение благ, достижение справедливости внутри и между поколениями. В рамках концепции человеческого развития человек является не объектом, а субъектом развития. Опираясь на расширение вариантов выбора человека как главную ценность, концепция устойчивого развития подразумевает, что человек должен участвовать в процессах, формирующих сферу его жизнедеятельности, содействовать принятию и реализации решений, контролировать их исполнение.

С экологической точки зрения устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических и физических природных систем. Особое значение имеет жизнеспособность экосистем, от которых зависит глобальная стабильность всей биосферы. Более того, понятие «природных» систем и ареалов обитания можно понимать широко, включая в них созданную человеком среду, например, города. Основное внимание уделяется сохранению способностей к самовосстановлению и динамической адаптации таких систем к изменениям, а не сохранению их в некотором «идеальном» статическом состоянии. Деградация природных ресурсов, загрязнение ок-

ружающей среды и утрата биологического разнообразия сокращают способность экологических систем к самовосстановлению.

Все три элемента устойчивого развития должны рассматриваться сбалансированно. Отметим механизмы взаимодействия этих трех подходов. Экономический и социальный элементы, взаимодействуя друг с другом, порождают такие новые задачи, как достижение справедливости внутри одного поколения (например, в отношении распределения доходов) и оказание целенаправленной помощи бедным слоям населения. Механизм взаимодействия экономического и экологического элементов породил новые идеи относительно стоимостной оценки и интернализации (учета в экономической отчетности предприятий) внешних воздействий на окружающую среду. Наконец, связь социального и экологического элементов вызвала интерес к таким вопросам, как равенство внутри и между поколениями, включая соблюдение прав будущих поколений, и участия населения в процессе принятия решений.

Россия является неотъемлемой частью глобальной цивилизации, поэтому, прежде чем исследовать российские и региональные тенденции, необходимо проанализировать в общих чертах основные тенденции мирового развития, которые начали формироваться со второй половины XX столетия.

В конце XX – начале XXI века наиболее ярко проявились следующие тенденции мирового социально-экономического и экологического развития:

а) Экономические тренды:

- 1) циклический характер мирового экономического развития;
- 2) изменение структуры мировой экономики;
- 3) опережающий рост мировой торговли и финансов в сравнении с ростом мирового ВВП, что усиливает зависимость национальных экономик от мирового рынка;
- 4) перенос трудоемких и экологически вредных производств в развивающиеся страны и страны «третьего мира».

б) Технологические тренды:

1) разрыв в уровне технологического развития промышленно развитых и остальных стран;

2) крупномасштабное освоение шестого технологического уклада, развитие нанотехнологий.

в) Социально-демографические тренды:

1) демографическая и социальная поляризация;

2) урбанизация.

г) Экологические тренды: дестабилизация мировой экологической системы.

Со второй половины XX столетия наметилась явная тенденция снижения темпов экономического роста в мире. На это указывают данные о среднегодовых темпах прироста мирового ВВП в сопоставимых ценах (по данным ИМЭМО РАН).

Ежегодные темпы прироста мирового ВВП снизились с 5% в 1950-е годы до 2,5% в 2005-м (падение темпов прироста ВВП в 2 раза). В 2008 году наметился небольшой рост до 2,9%, однако такая ситуация обусловлена стремительным экономическим ростом Китая, прирост ВВП которого в 2008 году составил 9,1% (самый высокий показатель в мире).

Снижение прироста ВВП было характерно и для России. Прирост ВВП в 1950-е годы превышал среднемировые (7,7% против 5% в мире), однако в дальнейшем темпы прироста неуклонно снижались. Таким образом, темпы прироста ВВП России снизились за вторую половину XX столетия с 7,7% в 1950-е годы до 0,5% в 1980-е, а в 1990-е годы наблюдался отрицательный темп прироста, т. е. произошел глубочайший спад экономики России (в среднем до 6,5% в год). Начало нового тысячелетия ознаменовано экономическим ростом в России, прирост ВВП достиг в 2008 году 5,6%. В 2009 году происходит падение мировой экономики, что обусловлено мировым финансово-экономическим кризисом.

Несмотря на подъем российского и мирового ВВП в начале XXI столетия, можно проследить общую мировую тенденцию сокращения темпов прироста ВВП. Кроме того, значительный рост российского ВВП в 2000-е годы был обусловлен благоприятной внешнеэкономической конъюнктурой на основные товары российского экспорта, что способствовало высоким валютным поступлениям и активизации внутреннего потребительского спроса.

Важно отметить, что доля потребительского, энергосырьевого и инфраструктурного сектора в мировой экономике сокращается, а инновационно-инвестиционного растет. За вторую половину XX – начало XXI века доля энергосырьевого сектора (особенно добывающей промышленности) и сельского хозяйства в мировой экономике сократилась с 18,9 до 12,9% ВВП (по данным ИМЭМО РАН). В то же время в России за аналогичный период данный показатель увеличился с 17,3 до 19% ВВП. Это свидетельствует о том, что струк-

тура экономики России все больше деформируется в противовес общемировой тенденции.

Сельское хозяйство по-прежнему остается самой трудоемкой и низкоэффективной отраслью мирового хозяйства. Его доля в мировом ВВП составляет всего 5,3%, но в нем работает треть всего занятого населения.

Возрастающая зависимость национальных экономик от мирового рынка обусловлена ростом объемов мировой торговли и сферы финансов опережающими темпами по сравнению с ростом мирового ВВП.

Экспортная квота (отношение экспорта к ВВП) в целом по миру увеличилась с 10,3% в 1950 г. до 19,4% в 2000 году – почти в 1,9 раза, причем быстрее всего она росла в последние десятилетия XX столетия под воздействием процесса глобализации. Однако по странам динамика неравномерная. Стремительно вовлекаются в мировую торговлю развивающиеся страны, их доля в мировом экспорте за полвека возросла с 16,8 до 41,7%, а экспортная квота – с 7,7 до 20,2%. Лидируют в этой гонке Индия и Китай. Несмотря на рост экспортной квоты России, ее доля в мировом экспорте мала и составляет всего 1%.

В структуре мирового товарного экспорта первую строчку занимают готовые товары, и этот показатель вырос с 73% в 1990 году до 77% в 2004 году при одновременном сокращении доли продовольствия и сельхозсырья (с 12 до 9%). Топливо занимает третью позицию (8–9%).

Структура российского экспорта принципиально иная: доля топлива достигает 50%, а доля готовых изделий не превышает 21%. Зависимость от экспорта наиболее высокая по отношению к ВВП – 31,5% против 22,1% в среднем по миру. Незначительна доля России в экспорте услуг – всего 0,9%, причем преобладают транспортные услуги (39,6% против 24,3% в среднем по миру).

Таким образом, Россия активно включилась в процессы глобализации, но вместе с тем усилилась зависимость экономики страны от колебаний конъюнктуры мирового рынка. В 2000–2004 годах темп прироста мирового экспорта втрое превысил темп прироста мирового ВВП, размер экспортной квоты в мире в 2004 году достиг 32% и продолжает расти. В такой ситуации Россия получает рекордно высокие поступления валюты, однако они практически не используются для инновационного обновления экономики.

Следовательно, анализ динамики мирового и российского ВВП позволяет сделать вывод, что существующие источники экономического роста практически исчерпали свой потенциал. Такая ситуация вынуждает ведущие страны к смене существующего технологического уклада в сторону инновационного обновления экономики.

Развитые страны в 1990-е годы освоили пятый технологический уклад, что позволило им победить в конкурентной борьбе на мировом рынке в

конце XX столетия. Большинство же стран и цивилизаций не смогли сделать этого, поскольку не располагали необходимыми финансовыми, интеллектуальными и кадровыми ресурсами. Поэтому технологическое отставание между странами нарастало. Однако в конце XX столетия новые индустриальные страны, а затем Китай, Индия, Бразилия осуществили инновационно-технологический «прорыв» и приблизились к уровню развитых стран.

Ключевым фактором доминирующего сегодня пятого технологического уклада является микроэлектроника и программное обеспечение. В число производств, формирующих его ядро, входят электронные компоненты и устройства, электронно-вычислительная техника, радио- и телекоммуникационное оборудование, лазерное оборудование, услуги по обслуживанию вычислительной техники.

В настоящее время, как следует из сложившегося ритма долгосрочного технико-экономического развития, этот технологический уклад близок к пределам своего роста: всплеск и падение цен на энергоносители, мировой финансовый кризис – верные признаки завершающей фазы жизненного цикла доминирующего технологического уклада и начала структурной перестройки экономики на основе следующего. Сегодня формируется воспроизводственная система нового, шестого технологического уклада, становление и рост которого будет определять глобальное экономическое развитие в ближайшие два-три десятилетия нового века.

Наряду с отраслями нового технологического уклада подъем охватит его несущие отрасли. В их числе останутся главные отрасли предшествующего пятого технологического уклада: электротехническая, авиационная, ракетно-космическая, атомная отрасли промышленности, приборостроение, станкостроение, образование, связь. Наряду с ними связанная с распространением нового технологического уклада революция охватит здравоохранение (эффективность которого многократно возрастает с применением клеточных технологий и методов диагностики генетически обусловленных болезней) и сельское хозяйство (благодаря применению достижений молекулярной биологии и геной инженерии), а также создание новых материалов с заранее заданными свойствами.

Благодаря внедрению наноматериалов в число несущих отраслей нового технологического уклада также войдут: химико-металлургический комплекс, строительство, судо- и автомобилестроение.

Становление нового технологического уклада приведет к быстрому повышению эффективности экономики: она станет менее материало- и энергоемкой. Благодаря новым технологиям энер-

гоемкость мировой экономики к 2030 году может снизиться на 60%.

В передовых странах уже сейчас активно разрабатываются и осваиваются первые поколения шестого технологического уклада по основным направлениям: глобальные информационные сети, нанотехнологии, водородная энергетика и др. По прогнозам экспертов, расширение производств нового технологического уклада будет опережать рост мировой экономики и мировой торговли в целом (около 10–20% против 4–8% в год).

В настоящее время лидерами становления нового технологического уклада являются США, Япония, ЕС и Южная Корея. Наиболее крупным региональным рынком наноматериалов на сегодняшний день являются США, объем которого в 2008 году составил порядка 1,12 миллиарда долларов США. Второй в мире региональный рынок охватывает Западную Европу и составляет примерно 30% мирового рынка наноматериалов. Самым быстрорастущим рынком является Азиатско-Тихоокеанский регион, ежегодный объем которого стабильно растет с темпом около 39%.

В России в 1990-е годы произошла технологическая деградация экономики, был разрушен научно-технический и инновационный потенциал страны. Свелись к минимуму основы пятого технологического уклада, и значительно повысилась доля третьего уклада. В результате потери конкурентоспособности отечественная готовая продукция активно вытеснялась не только с внешнего, но и внутреннего рынка.

Серьезное отставание российской экономики по освоению современных технологий не преодолено и в первом десятилетии XXI века, доля российской экономики на данном рынке в десятки раз ниже доли развитых стран. Доля России на мировом рынке электронной техники и компонентов составляет не более 0,1–0,3%. Такую же долю (0,2%) имеет Россия и на рынке информационных услуг, что в 25 раз меньше Китая и в 15 раз меньше Индии. Неудивительно, что вклад информационных технологий в экономический рост в России втрое ниже развитых стран и уступает даже Таиланду. Хотя в целом информационный сектор в российской экономике развивается весьма динамично, его вес составляет всего 5–7% ВВП по сравнению с 30–45% ВВП в развитых странах. Число новых информационных технологий увеличилось по сравнению с началом 90-х годов, но их доля в отечественном ВВП не превышает 1% (по сравнению с 2,5–4,5% в США, Японии, ЕС).

При объеме мирового рынка программного обеспечения в 400–500 млрд долл. в год отечественное участие в нем составляет чуть больше 200 млн долл., т. е. 0,04%. Имеет место отставание России от мирового уровня в производительности труда в информационном секторе, которое составляет 40% от уровня США. Это отставание

объясняется недостатком инвестиций в развитие информационных технологий, уровень которых в России после десятилетия деинвестирования составлял не более 2,5% ВВП по сравнению 6,6% в США, 5% в Японии и 3,8% в ЕС в течение трех последних десятилетий.

В 2006 году утвержден перечень критических технологий РФ. В перечень включены 34 технологии, имеющие важное социально-экономическое значение или важное значение для обороны страны и безопасности государства. В списке критических технологий – клеточные технологии, нанотехнологии, технологии биоинженерии, водородной энергетики, новых и возобновляемых источников энергии и т. д. То есть наиболее серьезный регресс в российской экономике охватил высокотехнологичные производства и на фоне продолжающегося в мире научно-технического прогресса (НТП) выразился в отставании России на 15–20 лет по уровню развития ключевых технологий.

Усиливающаяся тенденция демографической и социальной поляризации стран и цивилизаций приводит к расширению миграционных потоков, что в свою очередь будет приводить к обострению межнациональных и межцивилизационных конфликтов. Рост численности мигрантов (как легальных, так и нелегальных) и их адаптация к новым условиям жизни становится одной из острейших проблем XXI века, негативным результатом роста мобильности населения и трудовых ресурсов в условиях глобализации.

Современная демографическая ситуация в Российской Федерации в значительной степени обусловлена социально-экономическими процессами, происходившими в XX веке. Во второй половине прошлого века в России ежегодно рождалось 2–2,5 млн, умирали 1–1,5 млн человек. Продолжительность жизни граждан постоянно увеличивалась и приближалась к показателям европейских стран (68 лет).

Стабильное сокращение численности населения началось с 1992 года, именно в этот период уровень смертности превысил уровень рождаемости (естественная убыль населения). В течение последних 15 лет в России ежегодно умирали более 2 млн человек, что в расчете на 1000 человек в 2 раза больше, чем в европейских странах и США, и в 1,5 раза больше, чем в среднем в мире. Ежегодно рождались в этот период 1,2–1,5 млн человек.

По показателю ожидаемой продолжительности жизни населения, особенно мужчин, Россия все больше отстает от экономически развитых стран: в 2006 году ожидаемая продолжительность жизни в Российской Федерации составила в среднем 66,7 года, в том числе мужчин – 60,6 года, женщин – 73,1 года.

Основной причиной низкой продолжительности жизни населения в Российской Федерации

является высокая смертность экономически активного населения. Из общего числа умерших почти треть составляет экономически активное население, около 80% из них – мужчины.

Дальнейшее развитие ситуации по данному сценарию, помимо демографических потерь, неблагоприятно скажется на основных показателях социально-экономического развития страны, прежде всего на темпе роста валового внутреннего продукта и обеспеченности трудовыми ресурсами, потребует структурных и качественных изменений в системе оказания медицинской и социальной помощи с учетом увеличения доли граждан старшего возраста.

Проблема экологической безопасности Земли в современном мире стоит на одном из первых мест. Поэтому экономически развитыми странами в последние годы активно создаются и внедряются механизмы (экономические, юридические, социокультурные и др.), регулирующие в той или иной мере характер и масштабы воздействия производственно-хозяйственной и социальной деятельности на биосферу. Этого нельзя сказать о развивающихся странах, поскольку создание подобных механизмов затруднено их сложным экономическим положением, спецификой демографической ситуации и др. Статистика «экологического тридцатилетия» (1972–2002) свидетельствует о том, что экологическая ситуация в большинстве развитых стран имеет активную тенденцию к улучшению.

Одними из важнейших глобальных экологических проблем мировым сообществом рассматриваются следующие:

- повышение температуры на планете (создание «парникового эффекта»);
- загрязнение мирового океана (в частности, захоронение отходов – «дампинг»);
- разрушение озонового слоя атмосферы (образование «озоновых дыр»);
- повышение кислотности атмосферных осадков и почвенного покрова.

В качестве прогноза экологических изменений рабочая группа межправительственной комиссии по изменению климата рассматривает продолжение глобального потепления, сопровождающееся:

- увеличением эмиссии парниковых газов (хотя согласно некоторым сценариям к концу века в результате действия запретов на промышленные выбросы возможен спад эмиссии парниковых газов);
- ростом поверхностной температуры воздуха (к концу XXI века возможно увеличение поверхностной температуры на 6°C);
- повышением уровня океана (в среднем на 0,5 м за столетие).

К наиболее вероятным изменениям погодных факторов относятся:

- более интенсивное выпадение осадков;

- более высокие максимальные температуры, увеличение числа жарких дней и уменьшение числа морозных дней почти во всех регионах Земли; при этом в большинстве континентальных районов волны тепла станут более частыми;

- уменьшение разброса температур.

К негативным изменениям в Европе относятся увеличение температур и усиление засух на юге (в результате – уменьшение водных ресурсов и уменьшение выработки гидроэлектроэнергии, уменьшение продукции сельского хозяйства, ухудшение условий туризма), сокращение снежного покрова и отступление горных ледников, увеличение риска сильных паводков и катастрофических наводнений на реках; усиление летних осадков, увеличение частоты лесных пожаров, пожаров на торфяниках, сокращение продуктивности лесов.

К сожалению, современные тенденции экономического развития России являются «анти-экологическими», и закрепление этих тенденций ведет к неустойчивому развитию страны в будущем. Переживаемый экономикой России кризис 90-х гг. негативно сказывался на решении экологических проблем. В условиях спада производства, падения его эффективности, нарастания социальных проблем внимание к охране окружающей среды и затраты в этой области свелись к минимуму. Приоритет получило решение краткосрочных экономических и социальных проблем.

На уровне РФ экологическая и природоохранная сфера регулируется соответствующими нормативно-правовыми актами, основным из которых является Федеральный закон «Об охране окружающей среды» (№ 7-ФЗ от 10.01.2002). В данном законе определяется механизм регулирования, который включает соответствующие субъекты и объекты управленческого воздействия, а также инструменты (методы) регулирования данной сферы. Среди инструментов регулирования предпочтение отдается экономическим и административным. Согласно закону плата за негативное воздействие на окружающую среду устанавливается Правительством РФ. Среди экономических инструментов регулирования важная роль отводится механизму перевода экологических издержек в экономические (интернализация издержек), который соответствует принципу 16 Декларации по окружающей среде и развитию («загрязнитель платит»).

На уровне Самарской области отсутствует закон, регулирующий экологическую сферу. Существует проект Закона Самарской области «Об охране природной среды и природопользовании», который в основных чертах повторяет вышеназванный федеральный закон. Проект закона предполагает создание целевого бюджетного эко-

логического фонда Самарской области, определяет виды экономического стимулирования/дестимулирования хозяйствующих субъектов и финансирования природоохранных мероприятий на территории области.

Тольятти принимает участие в областной программе «Совершенствование системы обращения с отходами производства и потребления и формирование кластера использования вторичных ресурсов на территории Самарской области на 2010–2012 годы и на период до 2020 года».

С целью улучшения экологической обстановки в Самарской области, увеличения лесных площадей, создания комплекса защитных лесных насаждений в 2006 году принята областная целевая программа «Повышение лесистости в рамках реализации целей Киотского протокола, охрана и защита лесов в Самарской области» на 2006–2015 годы.

Влияние экологических факторов и тенденций на развитие Тольятти проявляется как через экологические и техногенные катастрофы, так и через различные законодательные ограничения и экономические инструменты, которые являются составляющими механизма регулирования.

Таким образом, анализ мировых и национальных тенденций развития, динамика которых прослеживается со второй половины XX столетия, позволяет сделать вывод, что большая их часть негативно сказывается как на развитии мира в целом, так и России. Отличие в том, что развитые и ряд развивающихся стран, в первую очередь США и Китай, активно приспособились к глобальным изменениям в экономической, технологической, социальной и других сферах жизнедеятельности. Россия, к сожалению, на текущий момент выступает в роли «догоняющей» страны и поставщика энергоресурсов.

На основании рассмотренных тенденций последних десятилетий можно предположить основные направления мирового развития на ближайшие 10–15 лет:

- превращение Китая и Индии в основные локомотивы мирового экономического развития, появление новых мировых центров экономического развития в Азии и Латинской Америке, рост их влияния в результате мирового финансово-экономического кризиса;

- преодоление энергетических барьеров роста, в том числе за счет повышения энергоэффективности и расширения использования альтернативных видов энергии;

- усиление влияния экологических факторов;

- старение населения в развитых странах на фоне быстрого роста населения в развивающихся странах, что будет способствовать активизации миграционных процессов и увеличению нагрузки на социальные системы принимающих стран.

P. V. Korchagin*

**Korchagin Pavel, Ph.D. in Technical sciences, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

ANALYSIS OF ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REGION

Key words: elements of sustainable regional development, peculiarities of economic and social development, sources of economic growth, main directions of international development.

The article considers the concept of sustainable development, which is taken as the basis for working out strategy for economic and social development of the region. This concept consists of three main components: economic, social and environmental.

© Корчагин П. В., 2011

УДК 332.1

Е. В. Кулапина***Кулапина Елена Владимировна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**elena-kulapina@yandex.ru*

ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ МОНОГОРОДА

Ключевые слова: экономический и интеллектуальный потенциал города, развитие инновационного управления, проадаптация к изменениям, открытость инновациям.

Затронуты основные проблемы моногорода и рассмотрены возможности инновационного управления для модернизации экономики на муниципальном и региональном уровнях. Инновационный характер управления рассматривается через призму превентивной адаптации к изменениям окружающей среды, что возможно при условии формирования и развития обучающихся хозяйствующих субъектов города и региона.

В результате мирового экономического кризиса, падения мирового и внутреннего спроса на сырье и товары в сложном положении оказались ряд моногородов России. Межведомственная рабочая группа, созданная в соответствии с приказом Минрегионразвития России, определила критерии отнесения населенных пунктов к категории монопрофильных: наличие одного или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, где на основной работе занято более 25% экономически активного населения; наличие в населенном пункте одного или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на долю которых приходится более 50% объема промышленного производства.

В соответствии с этими критериями отнесения населенных пунктов к категории моногородов в настоящее время в России насчитывается более 300 монопрофильных населенных пунктов, разбросанных по территории нашей страны, в которых проживает около 15% населения [1]. Эти критерии полностью соответствуют г. Тольятти, являющемуся к тому же самым крупным моногородом России.

Главной чертой Тольятти является большая зависимость от конкурентоспособности одного градообразующего предприятия – ОАО «АВТОВАЗ», осуществляющего свою деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса с рядом городских предприятий (ВАЗинтерсервис, АвтоВАЗагрегат, Тольяттинский завод технологического оснащения, GM-АВТОВАЗ и многих других, поставляющих для гиганта материалы, комплектующие, обслуживающие его и продающие автомобили).

Министерством регионального развития РФ для создания механизма государственной поддержки моногородов были поставлены цели:

- обеспечение занятости граждан, высвобождаемых с градообразующих предприятий, находящихся в критическом состоянии, в том числе посредством создания временных рабочих мест и организации общественных работ;

- снижение доли градообразующего предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, до значений ниже критериев отнесения города к монопрофильным как за счет диверсификации производства (организации новых производств с высокой добавленной стоимостью), так и благодаря созданию альтернативных инновационных видов деятельности, в том числе в сфере среднего и малого бизнеса (МСБ) [2].

Для развития МСБ в городе государственная поддержка моногородов должна быть направлена не столько на финансирование, сколько на создание инновационной системы управления поддержкой и обеспечением положительных тенденций в экономике города. Ситуацию, негативно влияющую на экономику всей области, другие отрасли, можно изменить на основе проведения реструктуризации крупных предприятий и прежде всего ОАО «АВТОВАЗ». Экономический и интеллектуальный потенциал города и региона следует направлять не на поддержку занятости любой ценой на неэффективно работающих предприятиях, а на создание альтернативных рабочих мест, диверсификацию экономики моногорода. Изменить экономическую ситуацию в регионе можно через формирование различных программ по развитию малого и среднего бизнеса, включающих создание и развитие технопарков и бизнес-инкубаторов (с привлечением бюджетных средств), инновационных управленческих технологий, развития инфраструктуры для малого предпринимательства.

Основные направления развития моногорода могут включать: модернизацию существующих машиностроительных и химических произ-

водств, имеющих конкурентоспособный потенциал; внедрение системы «бережливого производства»; ориентацию на выпуск товаров и предложение услуг с высокой добавленной стоимостью; удовлетворение любого спроса на услуги для населения и организаций; поиск дополнительных экономических специализаций. Диверсификацию городской экономики следует направить на развитие малого и среднего бизнеса в таких сферах, как мелкотоварное производство по индивидуальным заказам, малоэтажное строительство в пригородах и производство строительных материалов, сфера обслуживания, развитие туристского комплекса и информационно-коммуникативных технологий.

Становление малого и среднего бизнеса потребует создания в регионе соответствующей инфраструктуры поддержки предпринимательства по направлениям: переработка сельскохозяйственного сырья и поставка готовой продукции на рынок самарско-тольяттинской агломерации; предоставление ему строительных, ремонтных, наладочных, логистических, интеллектуальных и других услуг; ускоренное развитие отвечающего потребностям местной экономики человеческого капитала и полное использование его потенциала; оказание туристско-рекреационных и иных услуг для нужд агломерации, а также населения других регионов и стран.

С этой целью следует создать в Самарской области специальный институт социально-экономических общественных отношений на основе частно-государственного партнерства для интеллектуального обслуживания и развития малого и среднего бизнеса, субъекты которого будут формировать сетевые проекты развития малого и среднего бизнеса на основе программно-адапционного подхода саморегулирования и работы на опережение. Этому способствуют возраст, образование населения и высокая плотность в городах области телекоммуникационных услуг: в настоящее время в городах области с населением свыше 100 тыс. жителей количество пользователей сети Интернет в 1,4 раза больше, чем в среднем по России. Исследованием подтверждено активное развитие Интернета в крупных городах; в 2009 г. наибольшая скорость прироста пользователей наблюдалась в Саратове, Волгограде, Самаре.¹

Условия особой экономической зоны позволяют повысить предпринимательскую активность населения, эффективность и производительность деятельности существующих предприятий. В настоящее время в нашем городе, как и в целом в стране, углубляется реальное понимание того, что РФ серьезно отстает в производительности труда, в эффективности производства и управления от экономически развитых стран. В городе,

где 100% населения грамотно и неплохо профессионально образованно, с одной стороны, имеются вполне качественные средства производства, с другой – не происходит их эффективной интеграции с трудом и интеллектуальным потенциалом человека.

На предприятиях города в последнее время реализован ряд технических инноваций. Можно привести примеры с автоматизацией сборочной линии «Калины», новыми технологическими установками на химических заводах, достаточным обеспечением телекоммуникационной техникой офисов и другие. Однако сегодня мало просто повысить финансирование предприятия, школы и поликлиники, установить необходимое оборудование, необходимо вместе с этим серьезно изменить управленческие подходы и методы.

Развитие экономики нашей страны последних лет шло экстенсивно, только за счет большой массы денег, мало используя при этом внутренние ресурсы каждой организации на основе лучшего взаимодействия ее подразделений, мотивации персонала для успешного взаимодействия с элементами инфраструктуры. Именно поэтому необходимо создание в регионе стимулирующих условий для позитивного изменения поведения самих хозяйствующих субъектов. Внутреннее саморегулирование и ответственность руководителей перед своим коллективом, а членов этого коллектива друг перед другом намного эффективнее ответственности перед государственным институтом.

В условиях рынка любое предприятие должно быть конкурентоспособным, развивающимся только через непрерывные изменения. Перед проведением изменений необходимо уяснить следующие вопросы: проблемы, решение которых требует проведения изменений; планирование сущности и основных этапов проведения изменений; оценка достижения цели и закрепление результатов в изменениях. На эффективность проведения изменений влияют факторы: экономическая ограниченность ресурсов; необходимость соблюдения законодательства, норм и стандартов; рыночные факторы конкуренции; уровень развития техники и технологии в отрасли; образовательные, выражающиеся в квалификации инициаторов и соисполнителей изменений; необходимость социальной защиты персонала от последствий изменений. Для управления последними двумя факторами необходимы переподготовка персонала, улучшение условий труда, планирование карьеры, коммуникационный интра- и инфраменеджмент.

Для обоснования такого подхода необходимо рассмотреть и сравнить две эти неразрывные категории управленческой науки – функционирования и развития. Действительно, управление любым объектом можно представить как управление функционированием и управлением разви-

¹ Доклад «Развитие Интернета в регионах России в 2009 г.», подготовленный Интернет-компанией «Яндекс».

тием, а для того чтобы выделить особенности управления развитием, необходимо уточнить, что такое функционирование, а что такое развитие.

Функционирование – это обычная работа, деятельность, жизнедеятельность (организма, механизма, учреждения), выполнение функций, обязательных для продолжения существования. *Функционировать* – означает действовать, быть в действии, исполнять обязанности, а *функционирование* – это выполнение стандартных операций в относительно неизменных условиях.

Однако в реальности условия деятельности предприятия не могут оставаться долго неизменными, так как силы конкуренции заставляют предприятие изменяться, т. е. развиваться.

Развитие – это движение вперед, формирование новых черт, становление новых структурных характеристик объекта. Развитие означает эволюцию объекта, качественное улучшение, применительно к организации, развитие означает устойчивые изменения направления деятельности, выполняемых функций, структуры организации, уровня эффективности и качества деятельности организации.

Вместе с тем *функционирование и развитие* – две стороны одного процесса, и иногда трудно провести границу между ними, в то же время они являются относительно самостоятельными сторонами бытия объекта. В рамках региона или города: *управление функционированием* означает обеспечение деятельности региональных и городских служб, жилищно-коммунального хозяйства, системы социальной защиты населения, налоговых служб региона, а *управление развитием* региона включает привлечение новых видов бизнеса, поддержку и развитие обеспечивающей и обслуживающей малый бизнес инфраструктуры.

Развитие хозяйствующих субъектов региона означает, что они применяют современные и эффективные для данного предприятия методы и технологии управления; осваивают выпуск новой продукции и предоставляют новые виды услуг; выходят на новые рынки товаров и услуг и увеличивают на них долю продаж; вступают в стратегические альянсы с аналогичными фирмами и другими партнерами по бизнесу с целью получения совместных выгод.

Безусловно, развиваться должны все социально-экономические объекты, к которым можно отнести: коммерческие фирмы; органы государственного управления; регионы; города и государства. В процессе развития любой хозяйствующий субъект может приобрести новые организационные черты в технической; экономической и социальной подсистемах. Это будет проявляться в усилении имеющихся или построении новых структурных связей, поэтому структурная перестройка, обнаруживающая новое свойство, часто становится ведущим критерием развития объекта управления.

Развитие может выразиться в осуществлении новой комбинации уже известных элементов, сил и процессов, которое проявится в результате применения принципиально новых процессов и технологий или будет получена посредством небольших и относительно локальных усовершенствований, проводимых непрерывно. Содержание и форма экономического развития определяются тем, какие новые комбинации факторов возникают и как они осуществляются.

Управление развитием становится все более актуальным по мере того, как растет темп социально-экономических изменений. Развитие коммерческого предприятия оценивается динамикой показателей его деловой активности (прибыль, доля рынка), а развитие города, региона или страны оценивается: динамикой экологического состояния; уровнем доходов населения; продолжительностью жизни людей; профессиональной грамотностью жителей.

Управление развитием любого объекта представляет собой относительно самостоятельные действия и отличается от управления функционированием этого же объекта. Так, по своему содержанию и технологии различаются: управление функционированием фирмы и управление развитием фирмы; управление функционированием территории и управление развитием этой территории; управление функционированием региона и управление развитием этого региона.

Современный этап развития экономики России и ее регионов характеризуется формированием новых конкурентных преимуществ, основанных на элементах интеллектуального капитала организации, которые отличаются от традиционных ресурсов новыми свойствами, что принципиально меняет и экономические отношения, и природу экономической конкуренции. Если ранее конкурентная борьба сводилась в значительной мере к борьбе за обладание уникальными физическими ресурсами (плодородная земля, серебряные рудники, порт и др.), то сегодня конкурентная борьба – это прежде всего борьба за обладание устойчивыми ключевыми компетенциями, обеспечивающими монопольное положение на рынке.

Управление развитием в отличие от управления функционированием носит менее рутинный характер и в большей степени основывается на творчестве, так как учитывает меняющиеся внешние условия, постоянно ориентировано на цели развития предприятия и имеет стратегический характер. Именно поэтому управление развитием организациями в дальнейшем мы будем называть *инновационным управлением*.

Таким образом, развитие любой организации может произойти только на основе непрерывных изменений ее элементов, а главное – на основе проактивного обновления управления. За рube-

жом такое развитие через постоянные небольшие изменения получило название системы «кайдзен».

Действительно, наблюдения показывают, что многочисленные финансовые вложения в обновление техники, технологии, продукции (услуг) в условиях неэффективного управления не только не ведут к ожидаемому эффекту, но часто дают противоположный результат. Стратегическая эффективность (конкурентоспособность) любой социально-экономической организации, а тем более региона зависит не столько от «управления инновационной деятельностью», сколько от «инновационного управления деятельностью» организации, что можно проиллюстрировать с помощью рис. 1.

Как видно из рисунка, основываясь на приоритетах совершенствования факторов производства (1–4), предприятие может получить только локальные и временные преимущества в конкуренции. Следующие этапы (5, 6) направлены на изменение управляющей подсистемы, интеграцию ее функций в процессы и оказание воздействия на факторы внешней среды, активную адаптацию к их изменениям. Устойчивый конкурентный потенциал оно может выработать за счет проведения качественных изменений в системе управления, направленных на улучшение качества жизни человека, в том числе и за счет повышения креативности в работе на седьмом этапе инновационного развития.

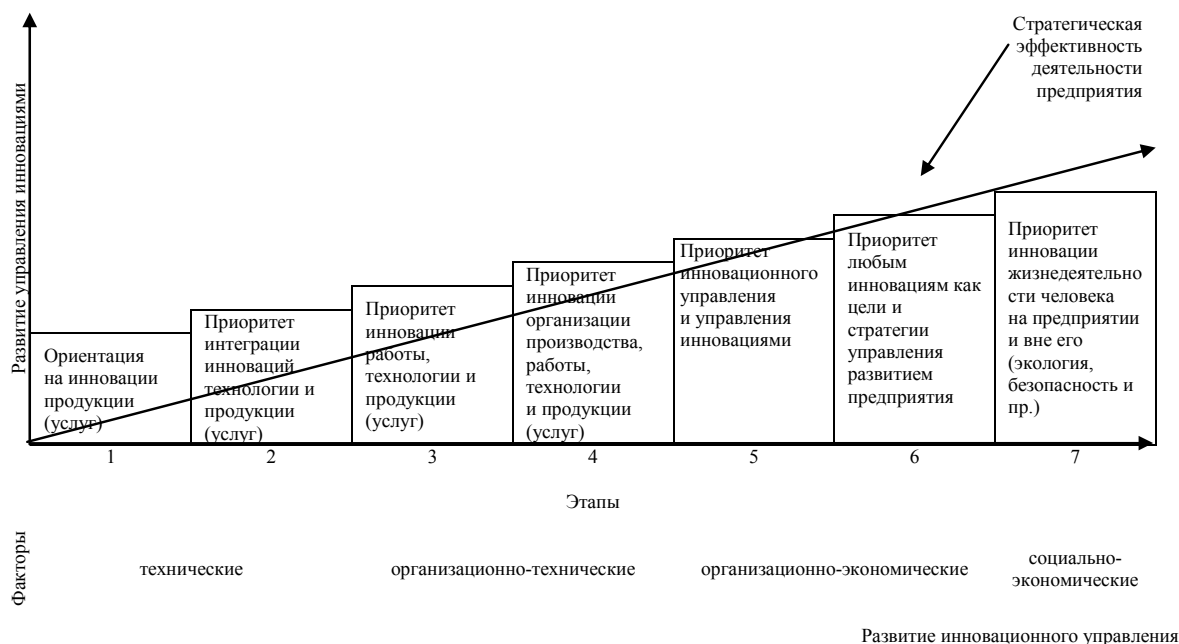


Рис. 1. Факторы и этапы развития инновационного управления предприятиями города и региона

Для формирования модернизированной экономики города потребуются и изменение психологических установок самих руководителей предприятий, так как у персонала организации им придется развивать и поддерживать: проявление инициативы; открытость по отношению к переменам; изобретательность; креативность; мотивацию к использованию идей; уверенность в своих силах [3].

Таким образом, для проведения инновационных изменений на предприятиях города и региона необходима выработка новых методов работы их менеджмента. Преобразования основных свойств элементов предприятия как социально-экономической системы под действием научно-технического прогресса, изменение внешних связей под воздействием окружающей среды или целей функционирования системы всегда влекут за собой необходимость изменения структуры внутренних связей, т. е. перестройку управ-

ления производством по мере его развития [4]. В таких условиях главная задача управления заключается в предвидении внешних изменений и опережающей адаптации (проадаптации) предприятия и региона к ним.

Способность реализовать периодически и профессионально позитивные изменения определяет преимущество предприятий и региона перед их конкурентами. Чем больше людей будут участвовать в проведении инноваций, тем меньшее сопротивление оно встретит и тем значительнее будет результат от него, а для этого следует формировать в регионе систему эффективного непрерывного делового образования. Применительно к обучающейся организации полезной является аксиома о том, что если фирма желает быть конкурентоспособной, то темп ее обучения должен быть выше скорости изменения внешней среды.

В заключение следует отметить, что в современных условиях любая система управления предприятием включает элементы: человек → машина → внутренняя и внешняя среда предприятия → социум → культура, в которой основными являются социально-психологические элементы, т. е. человек, социум, культура. Задача управления предприятием заключается в уменьшении неопределенности связей внутренних элементов системы с внешними элементами, что позволяет повышать конкурентоспособность. Для этого система управления предприятия должна

быть открытой инновациям, обучающейся, готовой к непрерывным изменениям. Из описанного можно сделать вывод о том, что сама система управления предприятиями и всей региональной экономикой должна становиться инновационной, что позволит создавать эффективные конкурентные технологии управления коммерческими, техническими, технологическими, организационно-экономическими и любыми другими инновациями, обеспечивающие модернизацию экономики города.

Библиографический список

1. Нещадин А. А. Моногорода России URL: <http://viperson.ru> (дата обращения 15.11.2010).
2. О проблемах моногородов : тез. докл. министра регионального развития Российской Федерации В. Ф. Басаргина к совещанию под председательством Президента Российской Федерации по вопросу «Проблемы моногородов» URL: <http://www.minregion.ru> (дата обращения 14.02.2011).
3. Кулапина Г. М. Развитие управленческого консультирования как сферы услуг для малого и среднего бизнеса региона. – Тольятти : Волжский университет им. В. Н. Татищева, 2005. – 148 с.
4. Чечурина М. Н. Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе : монография. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 214 с.

E. V. Kulapina*

**Kulapina Elena, graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
elena-kulapina@yandex.ru*

**INNOVATIVE MANAGEMENT AS A FACTOR OF
ECONOMIC MODERNIZATION OF MONO-CITY**

Key words: economic and intellectual potential of the city, development of innovative management, pro-adaptation to changes, openness to innovation.

The article considers the main problems of mono-city and examines the impact of innovative management on economic modernization at local and regional levels. The innovative nature of management is regarded as a preventive adaptation to regional changes which become possible with formation and development of adapting economic entities of the city and the region.

© Кулапина Е. В., 2011

УДК 65.012.2

А. А. Руденко*

**Руденко Александр Алексеевич, кандидат технических наук, доктор экономических наук, профессор Тольяттинский государственный университет, г. Тольятти
rudenkoa.a@mail.ru*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ключевые слова: стратегия, планирование, прогнозирование, ресурсы, предпринимательство.

Рассматриваются вопросы ресурсного обеспечения предпринимательской деятельности на стратегическом уровне функционирования. Рассматривается структура подраздела «Стратегия обеспечения предприятия ресурсами» как комплексного планового документа, являющегося составной частью «Стратегии фирмы».

Глобализация современного предпринимательства, активизация интеграционных процессов, быстрое изменение отраслевой структуры и развитие наукоемких видов, последствия мирового финансового кризиса 2008 г. требуют изменения и преобразования методов управления хозяйствующим субъектом в целом и отдельными его направлениями – реализацией, производством, ресурсным обеспечением, нормативно-организационной и т. д.

В большинстве сфер предпринимательской деятельности, использующих ресурсы, приращение стоимости товара (услуг) в большей мере определяется правильным выбором и эффективным использованием ресурсов. Ввиду того, что в условиях рыночной экономики хозяйственные связи на микроуровне функционирования, согласование порядка и условий взаимодействия, определение цен и форм расчетов связаны с высокой степенью неопределенности и риска, является необходимым, во-первых, стратегическое управление этим процессом и, во-вторых, применение методов управления ресурсным обеспечением, адекватных настоящим условиям хозяйствования.

В этих условиях особое значение приобретает эффективная система планирования ресурсного обеспечения деятельности субъекта предпринимательской деятельности, причем именно на этапе стратегического управления как одного из основных факторов обеспечения результативности функционирования.

То обстоятельство, что область стратегического управления предпринимательскими структурами и их ресурсами является определяющей, но разработанной недостаточно сферой управленческой деятельности, предопределило необходимость в исследовании указанных вопросов, логичным завершением чего могут быть предложения по нормативному регулированию стратегического управления ресурсами фирмы. При этом в состав «Стратегии фирмы» как комплексного планового документа необходимой состав-

ной частью должен быть включен раздел «Стратегия обеспечения предприятия ресурсами». Структурно он может состоять из подразделов: человеческие ресурсы, финансовые ресурсы, интеллектуальные ресурсы и материальные ресурсы.

В данном разделе целесообразно отразить следующие вопросы:

1. Анализ качества организационного, методического, информационного, правового обеспечения системы стратегического управления ресурсами.

2. Обзор управления, описывающий стратегию управления ресурсами в общих терминах и ее взаимосвязи с другими основными видами деятельности предприятия.

3. Заявление о целях системы стратегического управления ресурсами в плане затрат и услуг с разбивкой по видам продукции и потребителям.

4. Описание стратегий работы с ресурсами.

5. Обзор основных программ или операционных планов, описанных с достаточной степенью детализации, для документального подтверждения планов, связанных с ними расходов, времени реализации и их влияния на бизнес.

6. Описание влияния системы стратегического управления ресурсами на бизнес в параметрах прибыли предприятия, показателях обслуживания потребителей.

7. Обоснование разработки новой стратегии обеспечения необходимыми видами ресурсов.

8. Техничко-экономическое обоснование и согласование мероприятий по реализации «Стратегии обеспечения предприятия ресурсами».

Поскольку все функциональные стратегии призваны обеспечить реализацию корпоративной стратегии, то стратегии обеспечения предприятия ресурсами предлагаются следующие:

1. Стратегия роста ресурсов. Может базироваться на внутренних или внешних источниках ресурсов и связана с предполагаемым увеличением объемов производства или оказания услуг, изменением области деятельности, переходом на

новые или расширением существующих рынков сбыта, расширением производства, переоснащением предприятия. Предполагает значительное увеличение видов и объемов ресурсов.

2. Стратегия стабилизации ресурсов. Связана с ограничением масштабов производства на предприятии, ставкой на медленное и жестко контролируемое развитие. Данная стратегия не предполагает ни сокращения, ни увеличения производства и, по сути, ни по объемам, ни в серьезной степени видам и номенклатуре ресурсов не отличается от ранее реализуемых стратегических планов.

3. Стратегия сокращения ресурсов. Используется в тех случаях, когда по тем или иным причинам для руководства организации более целесообразным является уменьшение объемов производства или оказываемых услуг, свертывание какого-либо из направлений деятельности, ликвидация организации. Для данной стратегии характерным является уменьшение объемов, видов и номенклатуры ресурсов, использующихся ранее.

Стратегический план обеспечения производства ресурсами должен состоять из следующих разделов:

1. Вид и объемы требуемых ресурсов.
2. Проектирование необходимых параметров использования ресурсов по их видам.
3. Проектирование моделей и систем обеспечения требуемыми ресурсами.
4. Проектирование информационных систем.
5. Прогноз запросов в отношении персонала и финансов.
6. Проектирование организационных изменений на предприятии, в целях эффективного функционирования системы стратегического управления ресурсами (ССУР).
7. Гибкие бюджеты.

При оценке эффективности стратегических планов необходимо учитывать такой фактор, как инфляция. Статистические данные показывают, что в разные годы в сфере использования ресурсов инфляция составляла 11–18% и более. Инфляционные процессы учитывают, выполняя расчеты эффективности проектов ресурсообеспечения предприятия в постоянных (базисных) и текущих (прогнозных) ценах. В этом случае для определения коэффициента дисконтирования используется реальная и номинальная ставка процента.

Инфляция в конце шага расчета t_2 по отношению к начальному моменту t_0 , предшествующему первому шагу, характеризуется:

- индексом изменения цен ресурсов $J(t_2, t_0)$, то есть отношением цены ресурса в конце шага t_2 к цене того же ресурса в момент (t_0, t_0) , – момент приведения;

- уровнем инфляции $r(t_2, t_0)$, определяемым соотношением:

$$r = (t_2, t_0) = J(t_2, t_0) - 1, \quad (1)$$

На показатели эффективности проектов ресурсообеспечения в основном оказывают влияние неоднородность инфляции по видам продукции и ресурсов, а также превышение уровня инфляции над ростом курса иностранной валюты.

Для эффективного функционирования системы стратегического управления ресурсами необходима разработка соответствующего организационного обеспечения. Построение деятельности предприятия в системе СУР обуславливает определенное дополнение состава и содержания этапов стратегического управления на промышленном предприятии.

В целом реализация системы стратегического управления ресурсами (рис. 1) основана на классической схеме стратегической модели управления.

Анализ, прогнозирование и мониторинг внешнего окружения представляются в виде базиса, на котором строится модель формирования стратегии управления ресурсами, включающая в себя группу взаимосвязанных этапов. Исходя из концепции о необходимости обеспечения соответствия материальных ресурсов корпоративным стратегией и планам процессы стратегического управления предприятием и системы СУР следует реализовывать в неразрывной взаимосвязи, как и показано на рис. 1.

Анализ, прогнозирование и мониторинг внешней среды и маркетинг, разработка стратегического поведения СУР. Данный этап является исходным моментом формирования стратегий предприятия. Он направлен на выявление возможностей и угроз в макро- и микроэкономическом окружении стратегии предприятия и стратегии управления ресурсами предприятия. При формировании стратегического поведения на рынке и выборе направлений стратегического развития системы СУР анализируются текущие условия хозяйствования и оцениваются перспективные изменения, которые могут произойти при реализации стратегий в системе СУР. При этом одним из основных предварительных этапов является *маркетинг*, выступающий в данном случае одной из функций стратегического управления ресурсами. На данном этапе прогнозируются: потребности рынка в выпускаемой предприятием продукции и маркетинговые показатели ресурсов. Основными источниками эффективного долгосрочного развития системы СУР становятся мониторинг и прогнозирование изменений на рынке ресурсов по их видам.

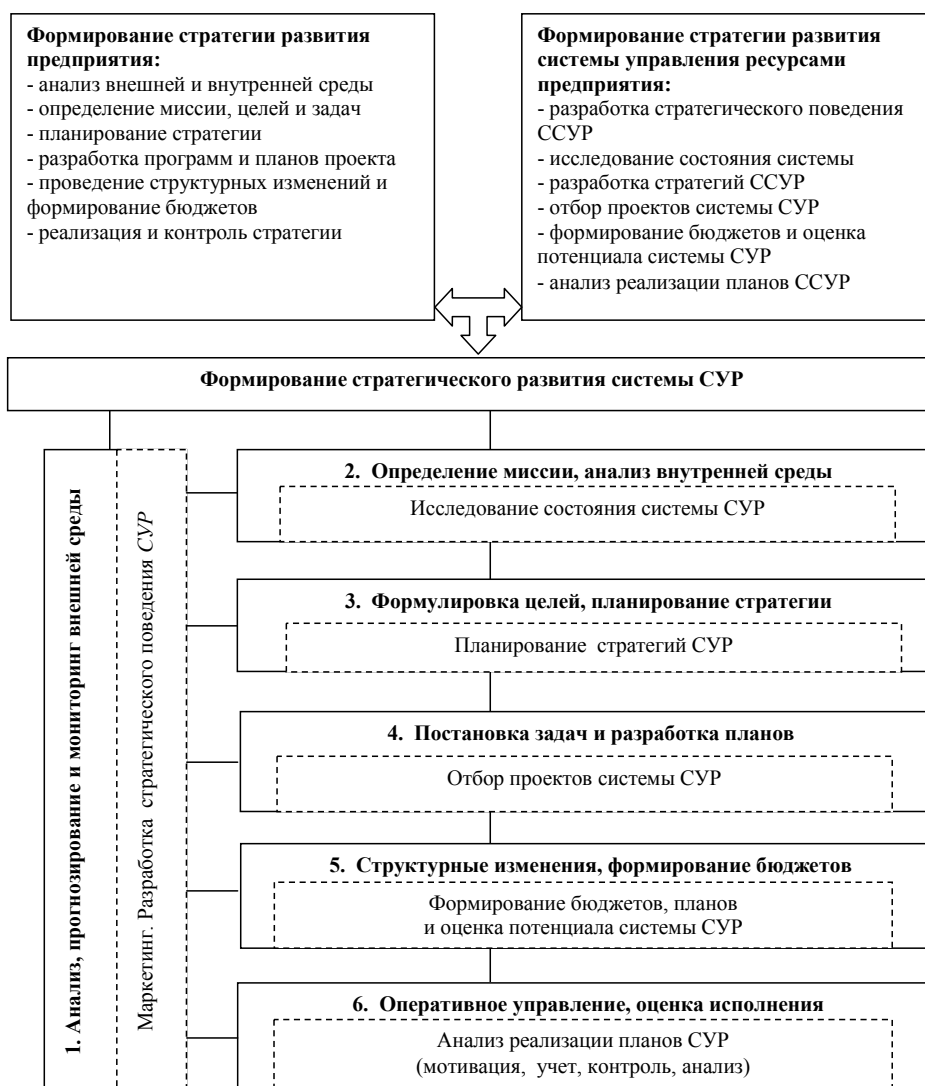


Рис. 1. Взаимосвязь этапов корпоративной стратегии и стратегии управления ресурсами

Определение миссии, анализ внутренней среды и исследование состояния системы управления ресурсами направлены на определение стратегически сильных и слабых сторон предприятия и системы управления ресурсами. Могут осуществляться по следующим основным направлениям: маркетинг, производство, финансы, персонал, структура управления, НИОКР. С целью реализации стратегии управления ресурсами производится исследование состояния системы управления ресурсами, направленное на оценку прошлых и настоящих ее возможностей. Такие знания позволят на этапе формирования направлений стратегического развития исключить из числа рассматриваемых альтернатив недостижимые стратегии по уровню или объему.

На этапе **формулировки целей, планирования стратегии, планирования стратегий СУР** целесообразным представляется рассмотрение альтернативных вариантов достижения стратегических целей. Выбор зависит от специфичности за-

дач, сроков реализации, видов и объемов МР, затрат на реализацию стратегии.

На этапе **постановки задач и разработки планов отбор проектов системы СУР** можно вести на базе технико-экономического и организационно-технического обоснования стратегий управления ресурсами по срокам, ресурсам и исполнителям. Оценка и отбор проектов возможны на основе ранжирования по показателям общей коммерческой и внутрихозяйственной эффективности.

На этапах **структурных изменений, формирования бюджетов, разработки бюджетов и оценки потенциала системы СУР** производится определение гибких бюджетов, которые учитывают различные уровни объема закупок сырья и материалов. Они позволяют учесть изменения издержек в зависимости от изменения объема закупок и представляют собой динамическую базу сравнения достигнутых результатов с запланированными показателями.

На этапе **оперативного управления, оценки исполнения** анализ реализации планов ССУР осуществляется через мотивацию, учет, контроль, анализ. При этом мотивация как функция менеджмента должна включать и материальное и моральное стимулирование за достигнутые промежуточные и конечные результаты. Сравнение эффективности принятых и выполненных показателей направлено на выявление возможных недочетов и их учет при разработке следующих стратегий.

Таким образом, становится очевидным, что при текущем и особенно оперативном управлении большое значение имеет поиск внутренних резервов лучшего использования ресурсов введением эффективных форм организации ресурсообеспечения. Однако эти факторы часто становятся производными от внешних. Такой подход логично обуславливает стратегическое управление ресурсами, базирующееся на методах ситуационного планирования, организации, мотивации, контроля, учета, анализа и регулирования на стратегическом уровне.

Библиографический список

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002.
2. Аккоф Р. Основы исследования операций : пер. с англ. / Р. Аккоф, М. Сасиени. – М. : Мир, 1991.
3. Аккоф Р. Планирование будущего корпорации : пер. с англ. – М. : Прогресс, 1995.
4. Бенвенисте Г. Овладение политикой планирования : пер. с англ. – М. : Прогресс, 2004.
5. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная практика : пер. с англ. / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 1982.
6. Rogners J. Negotiating Cooperative Supplier Relationships: A Planning Framework // International Journal of Purchasing Materials Management. 2005. Volume 31. No. 4. – P. 12–18.
7. Thompson A., Strickland A. Strategic Management: Concepts and Cases. 8th edition. Chicago : IRWIN, 1995. – 1024 p.

A. A. Rudenko*

**Rudenko Alexander, Ph.D. in Technical sciences, Doctor of economic sciences, professor of Togliatti State University, Togliatti
rudenkoa.a@mail.ru*

STRATEGIC PLANNING AND FORECASTING FOR BUSINESS RESOURCES

Key words: strategy, planning, forecasting, resources, business.

The article studies the issues of resource supply for business at the strategic level of functioning. The author has studied the structure of «Strategy for enterprise resource management» section. The given structure is regarded as a comprehensive planning document which forms part of the «Strategy of the company».

© Руденко А. А., 2011

УДК 332.12

В. М. Рябов*

**Рябов Валентин Михайлович, доктор экономических наук, профессор*

Тольяттинский химико-технологический колледж, г. Тольятти

thtk.05@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СТРУКТУРАМИ В РЕГИОНЕ

Ключевые слова: экономические структуры, интеграция, инновации, регион.

Рассмотрен актуальный вопрос эффективного развития экономических структур региона. Обозначены особенности организации и управления экономическими структурами на основе инновационно-интеграционных процессов в регионе.

Эффективное развитие экономических структур региона самого различного уровня может служить как средством, так и важнейшим проявлением активизации внутреннего потенциала региона, его интенсивного развития. Экономическая структура имеет огромное значение для сбалансированности народного хозяйства, повышения темпов экономического роста. Существующие диспропорции и противоречия в развитии отдельных территориальных образований и внутри них накладывают ограничения на возможности общего экономического роста региона.

В современных условиях региональная экономическая политика эффективно реализуется, если создана система управления экономическим ростом в регионах, включающая: благоприятный климат, фонды экономического развития, развитие малого и среднего бизнеса; программы повышения квалификации; управление инфляционными процессами; внедрение соответствующего налогового, валютно-ценового и антимонопольного воздействия и регулирования цен, применение широкого спектра инструментов.

Все это должно способствовать разрешению общих проблем, присущих экономике регионов, среди них можно выделить следующие:

- слабая контрактная дисциплина, нарушение платежной дисциплины;
- высокая доля крупных предприятий, ограничение свободной рыночной конкуренции и недобросовестная конкуренция;
- нечеткость и изменчивость законодательства, неустойчивое налоговое регулирование;
- низкий платежеспособный спрос и ограниченная возможность получения информации о спросе;
- дифференциация населения и неравномерное развитие регионов, связанное с неравномерным размещением производственных сил и другими обстоятельствами [1].

В последние годы, в условиях реформирования региональной экономики, на субфедеральном уровне преобладают трансформации системы регионального менеджмента, ориентированные на совершенствование макро- и мезоэконо-

мических параметров управления территориями и трансформации в системе хозяйствования регионов, ориентированные на совершенствование регионального менеджмента непосредственно на уровне территориальных образований (рис. 1).

В целом необходимо отметить, что на современном этапе развития региональной экономики наиболее приоритетной задачей властных структур является обеспечение рациональной организации и управления экономическими структурами, что является неперенным условием воспроизводственных процессов, способствующих устойчивому развитию региона и в целом государства. При этом основной доминантой системы регионального менеджмента является развитие инновационно-интеграционных процессов в экономике региона. Для этой цели необходимо разработать механизм развития экономических структур региона на основе инновации и интеграции, который должен предусматривать:

- построение трехуровневой модели взаимоотношений структур между собой, в регионе и за его пределами с целью повышения инновационности и конкурентоспособности региона;
- определение организационно-экономических факторов, влияющих на интеграцию предприятий региона;
- использование большого числа разнообразных механизмов, таких как федеральные целевые программы социально-экономического развития регионов, федеральные инвестиции в отдельные региональные объекты, индивидуальные решения по поддержке социально-экономического развития отдельных регионов, установление особых организационно-правовых режимов, развитие инфраструктуры и др.;
- повышение эффективности использования научно-технического потенциала региона на основе интеграции на региональном и федеральном уровне, применения кластерного подхода, инновационного развития посредством технопарков, бизнес-инкубаторов;
- проведение оценки инновационно-интеграционных процессов в экономике региона на основе многофакторной модели.

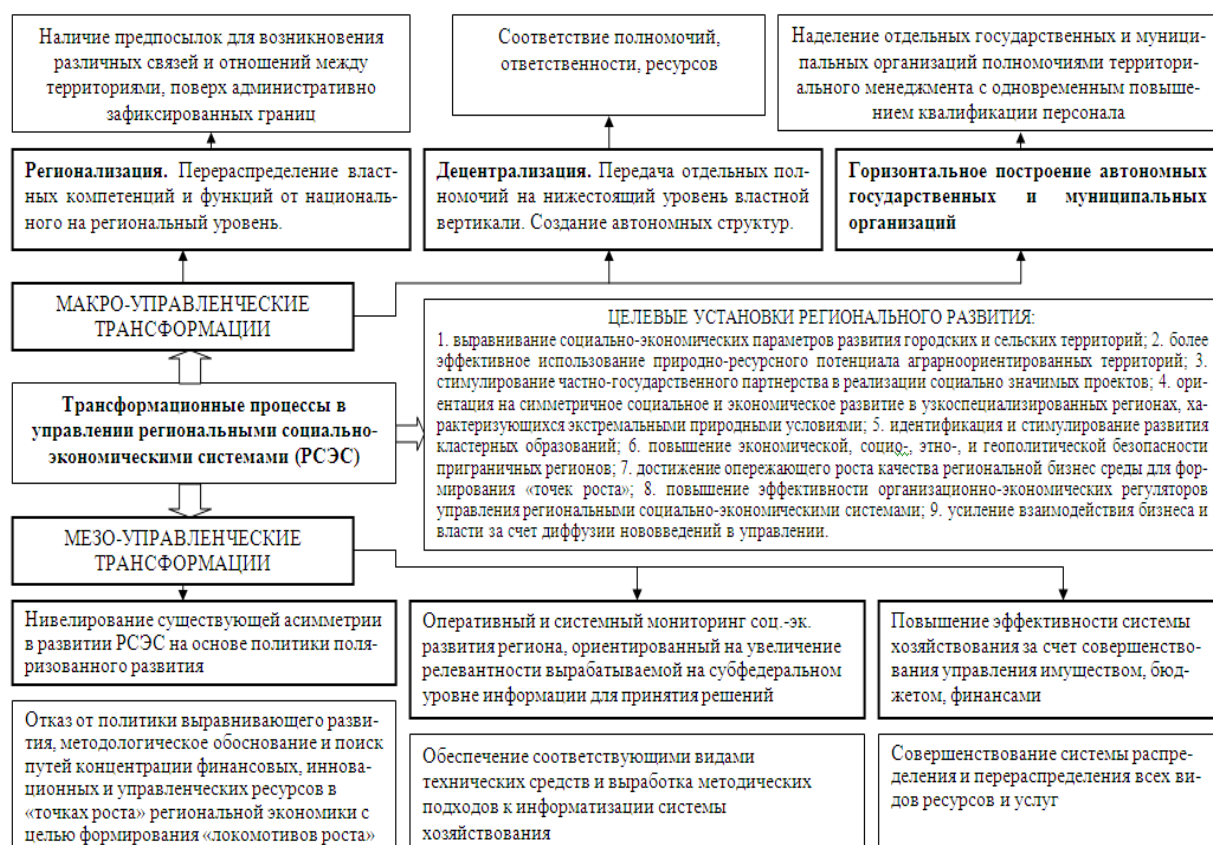


Рис. 1. Трансформационные процессы в управлении экономическими структурами

Целостность и устойчивость экономических структур в регионе в рамках интеграционного подхода обеспечивается на основе не простого механического объединения субъектов бизнеса и принудительного их соподчинения, а интеграции их взаимосвязей в результате развития и расширения бизнеса, совершенствования его среды. То есть в интеграции структур в регионе не следует видеть некое механическое соединение деловых усилий различных субъектов. Они объединяются на основе взаимного признания и учета интересов всей совокупности представителей этого окружения в регионе. Современный бизнес развивается потому, что субъекты в регионе постоянно стремятся добиться собственного успеха, не за счет победы над другими, а с учетом их лучшего опыта и достижений, развивая себя и все структуры в рамках интеграции в регионе [4].

Одновременное действие центробежной и центростремительной тенденций развития структур в регионе приводит к формированию их основных интегративных качеств:

1) свобода и деловой суверенитет всех субъектов деловых отношений независимо от их функциональной роли в системе региона;

2) сочетание, согласие, консенсус интересов всех субъектов деловых отношений.

Тенденции конкуренции и системной интеграции характерны для экономической среды современного бизнеса во всех странах с рыночно

ориентированной экономикой. Они взаимно противоречивы, но представить себе современную экономику, которая бы развивалась на основе лишь одной из них, при отсутствии другой тенденции невозможно [3].

Современный бизнес, прежде всего в странах с развитой рыночно ориентированной экономикой, принято называть цивилизованным. Под цивилизованностью бизнеса обычно понимается целостность системы бизнеса, внутри которой противостояние субъектов бизнеса не приводит к катастрофическим потрясениям всей этой системы. Термин «цивилизованная интеграция» вполне применим потому, что системный характер современного бизнеса действительно является одним из важнейших факторов роста экономики региона, чему способствует интеграция его структур.

Современная система интеграции экономических структур в регионе обладает следующими важными особенностями:

1) формируется в региональной экономике с учетом рыночных условий и представляет собой неразделимую целостность экономических структур;

2) имеет устойчивый характер, чему способствуют сложившаяся среда современного бизнеса региона, взаимная рациональность экономических структур в условиях интеграции, антимонопольная политика страны и региона;

3) развитие экономических структур является постоянным процессом, в ходе которого экономические взаимоотношения усложняются, обогащаются, совершенствуются, приобретают новые и разнообразные формы проявления; этому помимо прочего способствует развитая система бизнес-процессов, ставшая самостоятельной областью интеграции в регионе;

4) взаимоотношения субъектов региона складываются в различных областях деятельности, каждая из которых имеет экономическую, интеграционную и инновационную основу; поэтому непосредственной областью действия взаимоотношений являются региональные рынки и складывающийся рынок в различных отраслевых и видовых структурах;

5) современный бизнес охватывает всю совокупность отношений между людьми, внутри экономических структур и с внешней средой, а также связанные с ней общественные интересы, поэтому современная экономическая система приобретает социальную ответственность, внедряются программы развития персонала, благотворительности и др.;

6) деловые отношения в регионе имеют наряду с экономической формой также форму правоотношений субъектов бизнеса, развитие которых опирается не только на экономические основы региона, но и на совокупность национальных и международных правовых норм;

7) современная система бизнеса является самостоятельной, самодостаточной, саморегулирующейся и саморазвивающейся и не нуждается во внешнем воздействии. Однако в свете последних событий и кризисных явлений все же требуется поддержка извне, создание благоприятных условий и эффективных механизмов реализации государственной экономической политики [2].

Выявленные тенденции развития экономических структур на основе инновационно-интеграционных процессов в регионе позволяют сделать следующие выводы:

- в современной экономике налицо усиление интеграционных процессов, однако они носят хаотичный характер. Причины этого находятся в общей сложной экономической ситуации в регионах. Реальная интеграция требует очень серьезного перераспределения ресурсов и их объединения;

- препятствием на пути может стать отсутствие четкой законодательной базы и механизма ее реализации на уровне региона. До сих пор нет единой научной и методической базы для усиления инновационно-интеграционных процессов в регионах;

- важнейшим элементом экономической региональной политики, через который реализуются наиболее значимые региональные программы и проекты, является интеграционный и инновационный процесс. В России накоплен серьезный

позитивный опыт разработки и реализации программ, однако необходима корректировка принятых программ, их систематизация и усиление контроля за эффективностью исполнения. Наиболее важным моментом является адаптация программного метода к рыночным условиям, а также поиск новых источников финансирования крупных интеграционных программ и проектов (в том числе на основе использования федеральных и региональных ресурсов и т. д.);

- развитие интеграционных процессов в сфере производства и услуг в последние годы заметно усилилось. Принципиальное значение имеет более активное включение регионов в формирование объединений, которые могут серьезно изменить систему взаимодействия и сформировать новые «точки роста» для научно-технического освоения;

- усиление интеграционных процессов внутри регионов России, кроме экономической основы имеет также организационно-правовые, политические и социально-культурные аспекты, оказывающие непосредственное влияние на совершенствование региональной экономической политики и ее воплощение в современных условиях;

- целесообразность отмеченных шагов и необходимость соблюдения поэтапности в их осуществлении, проведение глубоких и серьезных научных исследований и дискуссий в средствах массовой информации для повышения эффективности принятых решений и механизма их реализации.

В современной региональной экономике высокая конкурентоспособность территории основывается на сильных позициях отдельных кластеров, которые представляют собой сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга. Отличие кластера от других форм организации предприятий на территории (например, от территориально-производственных комплексов) состоит в наличии внутренней конкурентной среды и существенном присутствии влияния кластера в глобальной экономике, в наличии у него сильных конкурентных позиций на глобальном рынке. Обычно на территории существует ограниченное количество кластеров, но именно они обеспечивают конкурентоспособность региона.

Кластерная политика характеризуется тем, что центральное внимание уделяется укреплению сетей взаимосвязей между экономическими субъектами – участниками кластера в целях упрощения доступа к новым технологиям, распределению рисков в различных формах совместной экономической деятельности, в том числе совместного выхода на внешние рынки, организации совместных НИОКР, совместного использования знаний и основных фондов, ускорения процессов

обучения за счет концентрации и физических контактов специалистов мирового уровня, снижения транзакционных издержек в различных областях за счет увеличения доверия между участниками кластера.

Построение взаимодействия на основе кластера предполагает сохранение конкурентных отношений, которые в литературе рассматриваются как позитивный эффект от создания кластера. Однако не исключаются и негативные последствия кластерного подхода, которые объясняют отдельные взгляды противников данного процесса. В кластерах не исключена возможность контролировать или договориться о разделе рынка, либо завуалировать негласное соглашение по поводу цен, а значит, появляется опасность недобросовестной конкуренции и вытекающая отсюда необходимость применения антимонопольной политики в отношении кластерных структур. Такие обстоятельства отражают некую теневую или обратную сторону кластерного подхода.

В отличие от кластера экономическая интеграция структур, не конкурирующих между собой в силу своего рода деятельности или специфики, дает огромные преимущества для реализации региональной экономической политики в отношении нивелирования негативных факторов. Объединения не конкурирующих структур не

требуют антимонопольного регулирования, в ценовой политике сговор становится бессмысленным и даже невыгодным, поскольку между структурами нет конкурентных отношений, а они, наоборот, становятся заинтересованными в создании конкурентных преимуществ и укреплении собственных позиций на рынке не в ущерб и не за счет других структур объединения. Появляется множество позитивных составляющих такого объединения (интеграции): вместо конкуренции дух соревновательности, взамен различных индивидуальных подходов – корпоративная культура, обмен и распространение передового опыта, единые стандарты и методики, совместный аутсорсинг (с целью выделения функций для экономии затрат и повышения эффективности работы).

Усиление интеграционных процессов и кластерной конкуренции в межрегиональном пространстве во многом увеличивает роль инновационной составляющей в экономическом развитии регионов. Таким образом, развитие экономических структур на основе интеграции и инновации является не только актуальным, но и может стать решающим фактором для успешного воплощения принятых решений на уровне региона и страны в целом.

Библиографический список

1. Григорова А. Н. Трансформация экономических тенденций развития региональной социально-экономической системы в современных условиях // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 106. – С. 19–25.
2. Дубровина Н. А. Оценка эффективности регионального управления // Вестник СамГУ. – 2008. – № 8 (48). – С. 54–59.
3. Перепелкин В. А. Экономический рост как предпосылка экономического развития // Вестник СамГУ. – 2009. – № 3 (53). – С. 143–205.
4. Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 416 с.

V. M. Ryabov*

**Ryabov Valentin, Doctor of Economic Sciences, Professor of Togliatti Chemical Engineering College, Togliatti thtk.05 @ mail.ru*

FEATURES OF ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ECONOMIC STRUCTURES IN THE REGION

Key words: economic structure, integration, innovation, region.

The article considers the actual question of effective development of economic structures in the region. The author has marked the main features of organization and management of economic entities on the basis of innovation and integration in the region.

© Рябов В. М., 2011

УДК 332.33

В. С. Юрина*

*Юрина Владлена Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_bu@tolgas.ru

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Ключевые слова: Поволжский регион, Самарская область, устойчивое развитие, концепция устойчивого экономического развития, экономический анализ.

Дана краткая характеристика понятию устойчивого экономического развития региона и концепции устойчивого экономического развития. Проведен анализ экономического развития Поволжского региона Самарской области.

Понятие устойчивого развития предусматривает единение трех составляющих, представленных на рис. 1, каждая из которых характеризует конкретное условие. Устойчивое развитие – процесс преобразований, в ходе которого использование природных ресурсов, направление инве-

стиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и реализации возможностей.

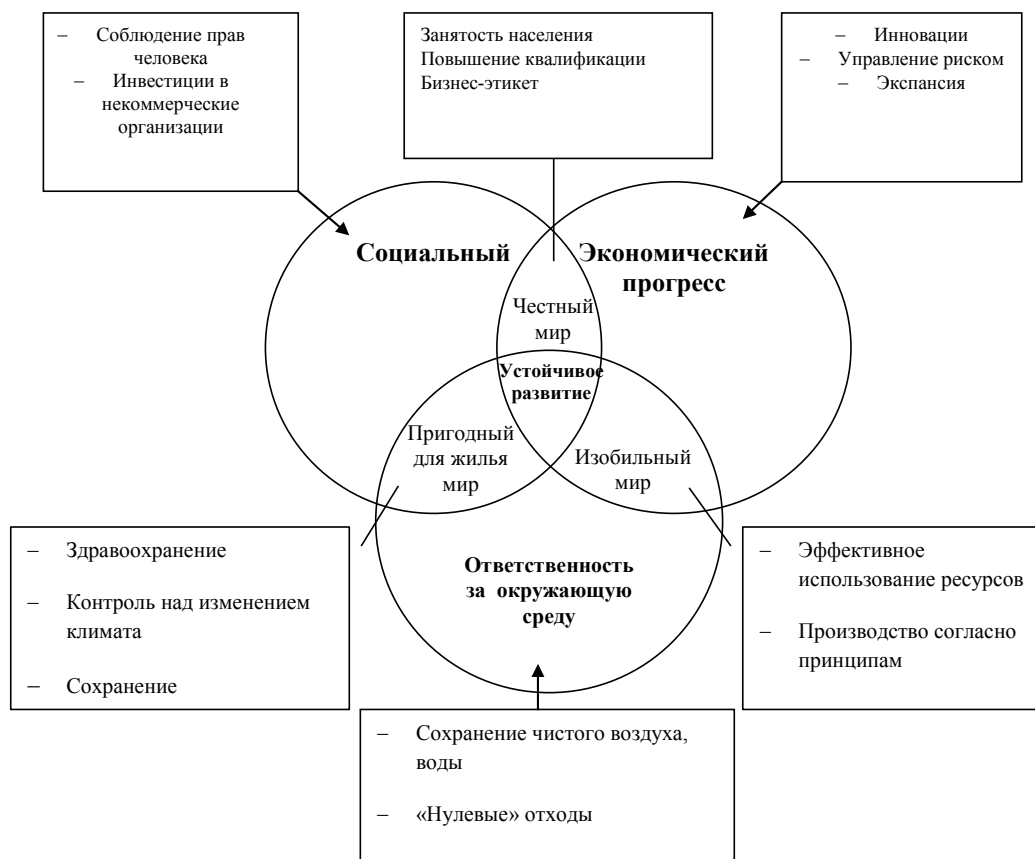


Рис. 1. Схема взаимосвязи элементов устойчивого экономического развития

Таким образом, концепция устойчивого развития появилась в результате объединения трех основных точек зрения: экономической, социальной и экологической.

Экономический подход к концепции устойчивости развития основан на теории максимального потока совокупного дохода Хикса – Линдаля, который возможен лишь при условии сохра-

нения совокупного капитала, с помощью которого производится доход. Эта концепция предусматривает максимально эффективное использование ограниченных ресурсов, использование экологических, природосберегающих, энергосберегающих и материалосберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание эко-

логически чистой продукции, грамотную переработку отходов.

Социальная составляющая ориентирована на человека и имеет своей целью сохранение стабильности социальной и культурной систем, минимизацию социальных опасностей. Важным аспектом этого подхода является справедливое разделение благ. В рамках концепции человеческого развития человек является не объектом, а субъектом развития. Человек должен участвовать в процессах, которые формируют сферу его жизнедеятельности, содействовать социальному развитию, принятию и реализации решений, контролировать их исполнение.

С экологической точки зрения устойчивое развитие должно обеспечивать целостность биологических, физических и природных систем. Особое значение уделяется жизнеспособности экосистем, от которой зависит глобальная стабильность всей биосферы [2, с. 16]. Основное внимание уделяется способности к самовосстановлению и адаптации экосистем к изменениям. Сокращение природных ресурсов, биологического разнообразия, загрязнение окружающей среды сокращают способность экологических систем к самовосстановлению.

Впервые термин «устойчивое развитие» появился во «Всемирной стратегии охраны природы» (World Strategy of Nature Conservation), разработанной Международным союзом охраны природы и природных ресурсов (International Union for the Conservation of Nature) и опубликованной в 1980 году. В Россию идеи устойчивого развития пришли позже, а официальное закрепление получили Указами Президента РФ № 236 от 04.02.1994 г. «О государственной стратегии Российской Федерации по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития» и № 440 от 01.04.1996 г. «О концепции перехода Российской Федерации к устойчивому развитию».

Успех развития любого региона определяется тем, каковы перспективы его развития в будущем и как на сегодняшний момент реализованы возможности региона для формирования инвестиционной и предпринимательской привлекательности, эффективного использования ограниченных ресурсов территории. В связи с этим подход к анализу региона с позиции устойчивого развития является актуальным, поскольку нацелен на решение как текущих, так и стратегических задач.

Необходимо отметить, что ряд исследователей в своих работах обосновывают, что реализация устойчивого развития должна осуществляться в регионах, поскольку они характеризуются рядом качеств:

- 1) комплексностью;
- 2) целостностью;
- 3) специализацией;
- 4) управляемостью;

5) являются исторически наиболее устойчивыми территориальными образованиями, сформировавшимися за период своего существования;

6) обладают наиболее оптимальной структурой для позиционирования на внешнеэкономическом пространстве;

7) имеют значительный опыт совмещения практики стимулирования рыночных преобразований на своих территориях с политикой госрегулирования этих процессов.

В современной экономике России важным условием разработки и внедрения новых механизмов модернизируемой экономики является стабилизация развития всей социально-экономической структуры регионов. Препятствием развития РФ является формирование многих дестабилизирующих факторов развития. Неустойчивость стала характерной чертой функционирования экономических систем всех уровней, усиливается дезинтеграция и поляризация регионов Российской Федерации по уровню социально-экономического развития. При этом отсутствует адекватная институционально-правовая среда, способствующая эффективному управлению устойчивым развитием подсистем национальной экономики и обеспечению экономической безопасности [1, с. 96].

В связи с этим особый интерес приобретает понятие «концепция устойчивого развития». Свое распространение концепция получила от Brundtland-комиссии, которая увязала понятия «развитие» и «экология» в единое целое. В публикации «Наше общее будущее», известной как отчет комиссии Брунтланд, устойчивое развитие определено как «развитие, которое обеспечивает нужды современного поколения, не подвергая угрозе жизненные потребности будущих поколений». В мировом сообществе начинают формироваться теоретические основы этой концепции. Этот термин начинает восприниматься как универсальное понятие, как новая модель развития цивилизации.

На современном этапе концепция «устойчивого развития» в нашей стране является актуальной, так как в современной экономике роль регионов как субъектов экономической деятельности постоянно возрастает из-за их нелинейного, ассиметричного, волнового и циклического характера развития. Изменения в экономике, которые сопровождались сокращением объемов промышленного производства, падением жизненного уровня значительной части населения, критическим снижением эффективности национальной экономики повлияли на всем экономическом пространстве на хозяйственные системы регионов, в которых не было условий для расширенного воспроизводства, сформировались многочисленные дестабилизирующие факторы развития. Состояние регионов характеризовалось неустойчивостью.

К пониманию устойчивого развития регионов разные исследователи подходят с различных точек зрения. Обобщая разные подходы, можно сделать вывод о том, что устойчивое развитие региона определяется его экономическим и социальным развитием. Устойчивое развитие региона предполагает, с одной стороны, сохранение существующих трендов, оказывающих положительный эффект; с другой – формирование под воздействием внешней среды новых трендов.

Очевидно, что единого, обязательного для всех регионов плана устойчивого развития быть не может, что объясняется уникальностью экономики каждого отдельного региона. Можно лишь говорить о разработке конкретных задач, позволяющих обеспечить достижение промежуточных целей, которые могут уточняться, дополняться и видоизменяться в процессе модернизации экономики.

Разработка моделей и их внедрение в жизнь является необходимым условием улучшения экономического положения региона. Модели устойчивого экономического развития делятся в зависимости от предложенных в них мероприятий на стратегические, сроки которых более пяти лет, и краткосрочные, сроки которых менее пяти лет. Таким образом, можно выделить цели на краткосрочную перспективу и стратегические цели для достижения устойчивого развития региона.

Цели на краткосрочную перспективу:

- 1) улучшение социально-экономической ситуации;
- 2) регулирование демографической ситуации в регионе;
- 3) ориентация общественного сознания на устойчивое развитие;
- 4) выявление и мониторинг экологических проблем;
- 5) проработка нормативной базы и условий существования экологически опасных видов деятельности в данном регионе.

Стратегические цели достижения устойчивого развития:

1. Рационализация природопользования.
2. Обеспечение приемлемых условий жизни в городских и сельских поселениях.
3. Разработка нормативных актов, регламентирующих экологически опасную деятельность.

Проведенные исследования показывают, что в целом ситуация для устойчивого развития изменилась в худшую сторону. Среди основных барьеров, препятствующих целям устойчивого экономического развития Самарской области, можно выделить следующие:

- значительное антропогенное воздействие на окружающую природную среду, наличие на территории области зон чрезвычайной экологической ситуации;
- сокращение численности населения;

- деформированная возрастная структура населения с преобладанием доли пенсионеров над долей населения младших возрастов, старение населения;

- гендерная диспропорция;
- дефицит кадров по отдельным специальностям и профессиям;

- высокий уровень имущественного расслоения населения, достаточно высокий уровень бедности;

- сравнительно высокий уровень заболеваемости населения, особенно по новообразованиям, заболеваниям органов дыхания и пищеварения, СПИДу, наркомании, врожденным аномалиями и др.;

- зависимость региона от состояния автомобильной промышленности;

- зависимость от политики крупных финансово-промышленных компаний;

- высокая степень износа основных фондов;
- недостаточная плотность и качество автомобильных дорог;

- отсутствие мостового перехода через реку Волгу (автомобильное движение через реку Волгу осуществляется по плотине Жигулевской ГЭС, что не отвечает техническим характеристикам и нормативным требованиям безопасности движения);

- отсутствие транспортно-логистических объектов, соответствующих мировым стандартам.

Программа устойчивого развития должна быть нацелена на решение основных проблем региона (социальных, экономических и экологических) и на поддержание перспективных направлений экономического и социального характера. Исходя из этого можно выделить следующие направления по обеспечению устойчивого развития региона:

- 1) инновационно-внедренческая деятельность;
- 2) автомобилестроение и производство автокомплектующих;
- 3) авиационное и космическое машиностроение;
- 4) производство химической продукции и новых материалов;
- 5) транспортная логистика и коммуникации;
- 6) рекреационно-туристический сервис;
- 7) научно-образовательная и медицинская деятельность.

Программа устойчивого развития региона предполагает несколько этапов осуществления, как и любая другая программа: разработка, утверждение, реализация, контроль и корректировка. Для контроля реализации требуется определить набор индикаторов, которые будут объективно характеризовать ход исполнения утвержденного плана. Такие индикаторы должны обладать рядом необходимых качеств. Во-первых, первоначальный набор индикаторов должен отражать определенные характеристики, процессы

и компоненты изучаемого региона. Во-вторых, первоначальный набор индикаторов оценивается с точки зрения доступности данных из статистических источников. В-третьих, определяется степень достоверности статистических данных.

Одним из важнейших условий устойчивого развития является повышение инвестиционной привлекательности, что обеспечит приток капитала. В Самарской области за 2010 год восстановилась тенденция роста в инвестиционной деятельности региона: инвестиции в основной капитал в Самарской области выросли по сравнению с прошлым годом на 16,3%, что выше, чем по России в целом (106%). Объем капитальных инвестиций составил 132567,8 млн рублей.

Основная доля (58,2%) в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в 2010 году приходится на собственные средства организаций. В привлеченных источниках финансирования возросла доля средств, полученных от эмиссии акций (в связи с большими закупками оборудования энергетическими компаниями) при сокращении доли заемных средств, а также бюджетных инвестиций.

Структура капиталовложений по видам экономической деятельности в 2010 году не претерпела существенных изменений. Основные потоки инвестиций направлены на добычу полезных ископаемых, химическое производство, энергетику, производство нефтепродуктов, производство транспортных средств и оборудования. Транспорт и связь – традиционно развитые виды экономической деятельности в регионе, представ-

ленные крупными предприятиями. Доля этих отраслей составила более трех четвертей (75,8%) всего объема капиталовложений.

Одними из лидеров инвестиционной активности в регионе являются нефтедобыча и нефтепереработка: инвестиции в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых за прошедший год выросли на 30%, в производство нефтепродуктов – на 88,2% к 2009 году. Нефтеперерабатывающими заводами Самарской области реализуются инвестиционные проекты, направленные на обеспечение глубины переработки нефти и повышение качества выпускаемых нефтепродуктов, соответствие их стандартам Евро-4 и Евро-5.

Энергетические компании осуществляют в регионе крупномасштабные проекты, направленные на увеличение электрической мощности и выработки тепловой и электроэнергии, повышение надежности электроснабжения потребителей и обеспечение возможности подключения новых потребителей.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Самарской области существуют предпосылки для обеспечения устойчивого развития: достаточное обеспечение региона природными ресурсами, развитая инфраструктура, выгодное географическое положение [3, с. 457].

Для обеспечения устойчивого эффективного развития субъекта экономических отношений требуется экономически грамотное управление всеми аспектами деятельности.

Библиографический список

1. Бобылев С. Н., Гирусов Э. В., Перелет Р. А. Экономика устойчивого развития : учеб. пособие. – М. : Изд-во «Ступени», 2004. – 303 с.
2. Миркин Б. М., Наумова Л. Г. Устойчивое развитие: вводный курс : учеб. пособие. – М. : Университетская книга, 2006. – 312 с.
3. Миркин Б. М., Наумова Л. Г. Экология экосистем и биосферы : учебник. – Уфа : Изд-во БГПУ, 2011. – 180 с.
4. Розенберг Г. С. Волжский бассейн на пути к устойчивому развитию. – Тольятти, 2009. – 477 с.

V. S. Yurina*

*Yurina Vladlena, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru

CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Key words: Volga Region, Samara region, sustainable development, concept of sustainable economic development, economic analysis.

The article provides a brief description of the notion and the concept of sustainable economic development of the region. The author carries out the analysis of economic development in the Volga area of Samara region.

© Юрина В. С., 2011

РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 332.12(06)

Н. Т. Обоймова*

**Обоймова Наталья Тимофеевна, кандидат экономических наук, доцент
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, г. Шахты
natascha73@mail.ru*

Г. П. Довлатян*

**Довлатян Галина Петровна, кандидат экономических наук, доцент
Шахтинский институт (филиал) ГОУ ВПО «Южно-Российский государственный
технический университет (Новочеркасский политехнический институт)», г. Шахты
Dovlatyan79@mail.ru*

МАРКЕТОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ КОНЦЕПЦИИ ИССЛЕДОВАНИЯ СОСТОЯНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: маркетинговые подходы, жилищно-коммунальное хозяйство, муниципальная экономика.

Показаны организационно-экономические основы функционирования и развития сферы жизнеобеспечения территории города. Изучены маркетинговые подходы, являющиеся на сегодняшний день важным инструментом в институциональном преобразовании городской среды (на примере реформирования ЖКХ).

Масштабные институциональные преобразования и реформирование различных отраслей экономики всего государства ставят перед муниципалитетами малых городов России задачи такой организации территориальной хозяйственной деятельности, которая могла бы реально способствовать росту качества жизни населения. Местная экономическая политика, ориентированная на новые технологии, инновации, совершенствование коммуникативных и информационных связей, способна в динамично изменяющихся условиях макроэкономического развития и даже обособленности крупных градообразующих структур формировать такие системы жизнеобеспечения малых городов, которые могли бы эффективно повлиять на повышение уровня и качества жизни населения.

По нашему мнению, возникает необходимость выявления организационно-экономических основ функционирования и развития сферы жизнеобеспечения территории города в современных условиях.

Сфера услуг любого территориально-административного образования представлена стандартным набором, без которого город не может существовать и тем более эффективно развиваться. Это бытовые, транспортные, медицинские услуги, услуги связи и услуги в системах образования, культуры, спорта и ряде других. Однако обособленно по значимости стоят услуги жилищно-коммунального хозяйства. Причины их значимости:

- услуги жилищно-коммунального комплекса составляют основу системы жизнеобеспечения любого города или поселения;

- по удельному весу в структуре платных услуг населению они занимают наибольшую часть, по ряду территорий Российской Федерации от 30 до 60 процентов. По удельному весу в совокупном доходе граждан в целом по РФ – от 12,3 процента;

- от потребления этих услуг население уже не может отказаться, так как застройка городов предполагает использование комплексных систем жизнеобеспечения, а не локальных.

Реформирование экономики страны в начале 1990-х годов началось именно с отрасли жилищно-коммунального хозяйства. Под проведение реформ в данной отрасли была подведена четкая идеологическая и практическая база. Все изменения и нововведения в сфере жилищно-коммунального хозяйства оформлены документально и отражают направления проводимой государственной политики. Положение в жилищно-коммунальном комплексе в последнее время стало едва ли не главным препятствием для нормализации социально-экономического климата в городах, регионах и стране в целом.

Не решены проблемы отмены так называемого «перекрестного субсидирования», т. е. применения разных тарифов для разных категорий потребителей; не завершен (а во многих территориях и весьма далек от завершения) переход к рыночным отношениям в отрасли ЖКХ, призванным не только повысить эффективность произ-

водства услуг, но и сделать отрасль инвестиционно привлекательной.

Внедрение новых экономических моделей формирования и модернизации жизнеобеспечивающих инфраструктур городов носит не повсеместный, а «пилотный» характер, при этом результаты пилотных экспериментов не всегда обнадеживают.

Тем не менее реальная оценка потенциала, возможностей жилищно-коммунального комплекса и необходимости технологической модернизации отрасли в сочетании с гибкой тарифной и социальной политикой в отношении производителей и потребителей услуг открывают широкие возможности для внедрения передовых методов планирования, организации, методологических инноваций. Существен разрыв между теорией развития сферы услуг жизнеобеспечения городов и потребностями хозяйственной практики, муниципальной и региональной экономической политики, требующих адаптивного использования новых управленческих, аналитических и методологических инструментариев.

Формирование рыночной среды и новых подходов к деятельности ЖКХ зависит от экономики города, активного использования концепции маркетинга как мощного инструмента, способного успешно реализовать социально-экономические функции. Для решения проблем ЖКХ необходим анализ, прежде всего внутренней среды, которая является главным целевым рынком реализации услуг. Для эффективного развития маркетинга города требуется создание принципиально новой информационно-статистической базы планирования, прогнозирования и анализа, наполнение исследовательскими смыслами содержания таких понятий, как образ жизни, уровень жизни и здоровья населения, налоговая база города и т. д. Мы считаем, стратегия развития города – это результат анализа его социально-экономического состояния, выбора целей и изыскания оптимальных путей и средств их реализации. Важно разработать, принять и реализовать инновационную стратегию, которая объективно нацеливалась бы на перспективы городского развития с учетом сложившейся и прогнозируемой экономической конъюнктуры. Одной из главных целей маркетинга города является стабильное улучшение уровня и качества жизни всех слоев населения. В пределах «Концепции исследования...» она конкретизируется следующим образом: обеспечение растущего платежеспособного спроса потребителей на качественные услуги предприятий ЖКХ.

Для анализа потенциала города и применения его результатов для формирования методологических основ «Концепции исследования...» целесообразно использование пошагового маркетингового подхода. Первые два шага оценки социально-экономического потенциала дают характеристику местных экономических и соци-

альных преимуществ, успешная реализация которых окажет благотворное воздействие на экономику предприятий города (первый шаг), на формирование в городе социальной стабильности (второй шаг). Обе ступени анализа объединяются в дальнейшем для характеристики и установления взаимосвязи целевого потребительского рынка с предприятиями жилищно-коммунальной сферы, его обеспеченности услугами ЖКХ и выработки стратегии стимулирования платежеспособного спроса (третий шаг), и далее шаг согласования результатов исследований со всеми участниками городского локального рынка (шаг четвертый).

Данный метод «пошагового маркетинга» активно применяется в региональном стратегическом планировании в мировой практике. Основная сфера применения – это маркетинговый анализ территорий для целевого развития промышленности. Данная методика описана в работе Эдварда У. Хилла «Маркетинг вашего города или области». Альтернативой данному подходу является метод «целей». Он состоит в том, чтобы разбить планирование на цели первого ранга, цели второго ранга и т. д. Но для нашей концепции такой метод не применим, так как в данном случае рассматривается не ранжирование целей, а комплексный, однопорядковый подход. Мы считаем, принципы ранжирования для городской структуры ЖКХ малопродуктивны.

Как правило, все города пытаются усилить свой экономический базис для целей создания рабочих мест и роста бюджетных поступлений. Предпосылкой успеха выступает соответствие города основным критериям размещения производительных сил: инвестиционному климату, качеству жизни, доступности и качеству трудовых ресурсов.

Для оценки общей экономической обстановки и выработки единой стратегии города необходимо прежде всего определить ресурсный потенциал местного сообщества, включающий местные и доступные неместные природные, экономические, человеческие и культурные факторы, которыми располагает территория. Анализ ресурсного потенциала (инвентаризации ресурсов) позволит определить возможности уровня экономического развития. На следующей стадии исследования информация «инвентарной книги» должна быть использована для анализа социально-экономического развития муниципального образования, выявления основных тенденций, «плюсов» и «минусов» местного хозяйства, оценки потенциала развития. *Инвентаризацию ресурсов местного сообщества* следует отличать от *инвентаризации ресурсов развития*. Ресурсы развития – это та сила ресурсного потенциала территории, которую необходимо использовать в полном объеме для изменения жизни сообщества к лучшему. В нашем случае – для создания повышения ком-

фортности жизнедеятельности за счет хорошо отлаженной системы предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг. Ресурсы развития отбираются под конкретную целевую стратегию. Таким образом, оценка количества и качества части ресурсов территории, выбранных под данную стратегию, является инвентаризацией ресурсов развития. Их анализ позволяет определить, какие ресурсы могут быть задействованы в процесс достижения целей. Далеко не вся информация, сосредоточенная в «инвентарной книге», может быть востребована для конкретного проекта или конкретной программы (в нашем случае – для разработки программы реформирования ЖКХ), но ценность ее состоит в получении наглядной общей картины всех ресурсов, которыми располагает местное сообщество. Это дает возможность сэкономить время и средства на сбор информации и использовать уже имеющуюся (и конечно же, систематически пополняемую) информацию при разработке других проектов. Представляется наиболее целесообразным подразделить «инвентарную книгу» на 10 разделов, соответствующих основным группам ресурсов территории:

- природные условия и местоположение;
- земля;
- потенциал промышленного развития;
- демографические ресурсы;
- рынок труда;
- экономика;
- услуги;
- местные финансы;
- доходы и уровень жизни населения;
- движение товаров, услуг и рабочей силы.

Для целей определения перспектив и конкретных направлений развития ЖКХ, а главное – для выработки программы обеспечения этого развития средствами маркетинга города необходимо будет на базе данных, собранных в «инвентарной книге» города, оценить следующие составляющие социально-экономического потенциала:

- производственные ресурсы. Основными критериями для их оценки выступают:
 - а) промышленные зоны:
 - 1) количественный состав предприятий города;
 - 2) производственная структура экономики города;
 - 3) наличие свободных промышленных участков;
 - наличие свободных промышленных зданий;
 - б) строительные организации:
 - 1) состав предприятий строительной отрасли и их производственные мощности;
 - 2) перечень всех строительных работ, проводимых в городе;
 - 3) размеры и стоимость строительства;

- природно-географические ресурсы (перспективы развития добывающих отраслей, возможности использования географических преимуществ по сравнению с другими территориями):

а) наличие минеральных ресурсов для развития и регенерации предприятий добывающей отрасли;

б) расположение города по отношению к транспортным путям (железнодорожным, автомобильным магистралям, воздушным и т. д.);

в) сильные стороны географической среды и местоположения;

г) слабые стороны географической среды и местоположения;

- наличие финансовых ресурсов в городе:

а) городской бюджет, его доходная и расходная части;

б) уровень дефицита (профицита) городского бюджета;

в) финансовые инвестиции;

- оценка уровня развития трудовых ресурсов:

а) сильные и слабые стороны имеющейся рабочей силы (средний уровень образования, профессионально-квалификационный состав);

б) структура занятости населения;

в) целевые группы населения, определяющие планирование социально-экономических приоритетов.

Основным маркетинговым инструментом стратегического планирования развития города выступает его позиционирование. В его ходе определяется положение, в котором город находится сейчас, а также (и это не менее важно) то положение, в которое он намерен переместиться в будущем. Определяемые при этом основные сроки и средства зависят от того, выберет ли город стратегию постепенного движения к новому состоянию или решается на резкое изменение существующей структуры экономики. Важнейшим инструментом позиционирования, оценки маркетинговой привлекательности города выступает показатель валового городского продукта (ВГП) и его расчет на одного человека (показатель производительности труда городского населения). ВГП аналогичен валовому национальному продукту, показывает общий объем производства в городе и определяется по методике, принятой для системы национальных счетов. Валовой городской продукт может определяться либо по его созданию – аналогично национальному доходу как сумма всей вновь созданной стоимости (заработная плата + прибыль + налоги + импорт), либо по распределению – аналогично совокупному конечному спросу (потребление + инвестиции + импорт). Первый метод предпочтительнее в силу его большей точности, но второй обеспечивает хороший маркетинговый охват.

Анализ показателя производства городского продукта в расчете на душу населения весьма важен для оценки конкурентоспособности пред-

приятый. К тому же данный анализ позволит в полном объеме оценить теоретически возможный городской продукт, т. е. потенциал города. Как правило, этот анализ проводится на тех предприятиях, которые имеют значительные производственные мощности и способны производить больший объем продукции.

Для уточнения дальнейших маркетинговых исследований необходимо учитывать и целевой рынок, предположенный «Концепцией исследования», т. е. рынок услуг ЖКХ.

Раскрывая специфику услуг ЖКХ, необходимо прежде всего отметить главные особенности услуг как таковых:

- персонализация и, как правило, адресный характер;
- несохраняемость услуг (их нельзя изготовить больше, чем необходимо в данный момент, то есть больше текущего спроса на них);
- зависимость качества услуг от субъективного восприятия их потребителем и от времени, затраченного на их получение;
- время удовлетворения потребности.

Основными специфическими свойствами услуг ЖКХ являются следующие:

- непрерывность (круглогодичная или внутрисезонная) процесса удовлетворения потребностей;
- невозможность быстрого переноса услуг на другой территориальный сегмент рынка, связанная с техническими особенностями их оказания.

Из этих специфических характеристик услуг ЖКХ следует, что главной экономической основой развития ЖКХ является своевременная, систематическая (ввиду непрерывности потребления) и полная оплата услуг потребителями, *расположенными на территории данного города* (ввиду привязанности услуг к территории города). Данная проблема является в условиях экономического кризиса монопрофильных городов наиболее актуальной. Основа ее лежит в платежеспособности предприятий и населения, то есть основных потребителей услуг².

Рассмотрение факторов, обеспечивающих платежеспособность, стремление выбрать среди них наиболее существенные с точки зрения подготовки и организации целевого маркетинга города привели нас к следующим выводам:

- предприятия платежеспособны, когда обеспечена загруженность производственных мощностей и производственная деятельность является рентабельной (прибыльной);
- население платежеспособно, когда имеет постоянную работу и стабильные доходы.

Все проводимые мероприятия пошагового маркетинга города в направлении ЖКХ необходимо согласовывать со всеми участниками рынка в интересах выработки единой стратегии и получения оптимального результата. Этот маркетинговый шаг необходим для активизации потребителей, улучшения социального климата города, получения оптимальных результатов в развитии ЖКХ. Иногда данный маркетинговый шаг называют компромиссом, достижение которого особенно важно для сферы ЖКХ, с которой тесно связаны многочисленные экономические и социальные стороны развития города. Данный шаг исследования называют «коммуникативной политикой».

Коммуникативная политика рассматривается как процесс разработки комплекса мероприятий по обеспечению эффективного взаимодействия всех субъектов исследования, организации рекламы, стимулирования сбыта, связи друг с другом.

По структуре коммуникативная политика включает два направления: межобъектные коммуникации – общение и взаимодействие; неличностные коммуникации, рассматриваемые как процесс манипулирования средствами и методами коммуникаций. Оба направления являются неотъемлемой частью коммуникативной программы города.

Межобъектные коммуникации осуществляются между двумя или более организациями, которые непосредственно общаются друг с другом без или с использованием каких-либо технических средств. Необъектные отношения коммуникации осуществляются в условиях отсутствия между объектами контакта и обратной связи, базируются на использовании средств массового и избирательного воздействия в зависимости от сложившейся окружающей среды (печать, радио, телевидение, щиты и т. д.).

Только согласованные действия позволят городу успешно продвигаться не только в направлении ЖКХ, но и в одновременном развитии экономического потенциала, привлечении инвестиций, достижении социальной стабилизации и т. д. Результатом согласования должны стать выработка единой ценовой (тарифной), инвестиционной, коммуникативной политики.

² Бюджетные организации мы в данном случае не включаем в число потребителей услуг ЖКХ постольку, поскольку решение средствами маркетинга города проблемы обеспечения устойчивости платежеспособного спроса предприятий и населения будет одновременно означать нормализацию споровых возможностей со стороны бюджетных организаций.

Библиографический список

1. Буряков Г. А., Султанов М. М. Проблемы реформирования ЖКХ России на современном этапе : монография. – Шахты : Изд-во ЮРГУЭС, 2004. – 220 с.
 2. Хозяйственная деятельность муниципалитетов в современных условиях : сб. материалов / под общ. ред. С. Исуповой, И. Путинцевой. – М., 2004. – 143 с.
 3. Абдуллаев Ф. Р., Раевский С. В. Инвестиционная деятельность институциональных инвесторов в регионе. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 158 с.
 4. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий : учеб. пособие. – М. : Изд-во РАГС, 2002. – 328 с.
 5. Марквардт Э., Клименко О., Стародубская И. Рекомендации по формированию и реформированию территориальных основ местного самоуправления. – М. : ИЭПП, 2004. – 120 с.
 6. Панкрухин А. П. Маркетинг: основы теории, стратегии и технологии, становление в России, особенности в различных сферах деятельности. – М. : Изд-во РГАС, 1997.
-

N. T. Oboymova*

**Oboymova Natalia, Ph.D. in Economics, Associate Professor of South-Russian State University of Economics and Service, Shakhty
natascha73@mail.ru*

G. P. Dovlatyan*

**Dovlatyan Galina, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Shakhtinsky Institute (branch) of GOU VPO «South-Russian State Technical University (Novocherkassk Polytechnic Institute)», Shakhty
Dovlatyan79 mail.ru*

**MARKETING APPROACHES TO CARRYING OUT
THE RESEARCH ON CONDITION OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES
IN MUNICIPAL ECONOMY**

Key words: marketing approaches, housing and communal services, municipal economy.

The author provides organizational and economic foundations of the subsistence and development of the city area. The article studies marketing approaches, which are nowadays regarded as important tool of institutional transformation of the urban area (by example of housing and communal services reformation).

© Обоймова Н. Т., Довлатян Г. П., 2011

УДК 338.46:61

О. К. Коробкова*

*Коробкова Оксана Константиновна, кандидат экономических наук, доцент
Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск
korobkova.ok@yandex.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Ключевые слова: услуга, здравоохранение, медицинская услуга, здоровье.

Представлена разработанная автором классификация медицинских услуг, включающая систему признаков, которые помогают лучше понять сущность и специфику разных видов медицинских услуг учреждений здравоохранения в едином информационном пространстве Российской Федерации.

Одним из важнейших видов совершенствования охраны здоровья граждан РФ является обеспечение безопасности, общедоступности и качества медицинских услуг. Вид медицинской помощи, наполненный экономическими параметрами, в системе рынка услуг здравоохранения трансформируется в своеобразный условный образ товара, выступающего в форме «медицинской услуги» [6]. То есть в системе обязательного медицинского страхования и частной медицине принято оперировать понятием «медицинская услуга». Услуги здравоохранения – это результат полезной деятельности государственных и частных медицинских организаций (реабилитационных, лечебно-профилактических), врачей частной медицины и других субъектов здравоохранения, направленной на удовлетворение потребностей граждан и общества в квалифицированных медицинских услугах [3].

В экономической литературе по экономике здравоохранения и в практической деятельности организаций здравоохранения услуги здравоохранения именуется как медицинские услуги. Согласно отраслевому стандарту «Термины и определения системы стандартизации в здравоохранении», введенному в действие 01.02.2001 г., медицинская услуга – мероприятие (комплекс мероприятий), которое направлено на диагностику, лечение и профилактику заболеваний, имеет самостоятельное законченное значение и стоимостную оценку. При дифференцированном подходе к оценке медицинских услуг большое значение имеет их классификация. Классификации медицинских услуг уделяли внимание многие исследователи, в частности Н. Г. Малахова, А. В. Сучков, В. З. Кучеренко, В. В. Гришин, А. С. Акопян и др. [3, 4, 5]. Классификация услуг позволит улучшить понимание изучаемого явления и определить специфику услуг.

Все рассмотренные классификации медицинских услуг различных исследователей носят разрозненный характер и требуют уточнения. В соответствии с методическими рекомендациями № 19-15/5, утвержденными Минздравом РФ от 26.11.1992 г., медицинские услуги подразделяются на элементарные и детальные [2].

Элементарная медицинская услуга – услуга неделимая. Например, для стационара элементарными услугами могут являться оформление истории болезни, осуществление определенного вида бактериологического исследования. При расчете себестоимости элементарной услуги используют применяемый в данном учреждении ее технологический стандарт (качественный и количественный состав медицинского персонала, оказывающего данную услугу; время, затраченное на данную услугу; количество и виды используемых оборудования и медицинских препаратов и т. п.). Перечень элементарных услуг определяется либо самой медицинской организацией, либо используется перечень, утвержденный Управлением здравоохранения данного региона с учетом действующих медицинских и экономических стандартов. Детальная услуга может быть представлена как совокупность элементарных услуг, отражающих сложившийся в конкретной медицинской организации технологический алгоритм оказания медицинских услуг по определенной нозологии. Под детальной услугой понимают законченный случай (например, лечение) по определенной нозологии.

Медицинские услуги в Российской Федерации оказываются населению за счет: бюджетных средств на основе программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи гражданам РФ; перечисления средств Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС) по программе обязательного медицинского страхования; перечисления средств страховых организаций по программе добровольного медицинского страхования; личных средств; использования благотворительных средств.

Гражданам РФ в порядке осуществления Территориальной программы государственных гарантий оказания медицинской помощи предоставляются следующие медицинские услуги бесплатно за счет бюджетов Российской Федерации, субъекта РФ и муниципальных образований:

1. При состояниях, угрожающих здоровью и жизни граждан или окружающих их лиц, которые вызываются травмами, несчастными случаями, отравлениями, острыми заболеваниями, обо-

стрениями хронических заболеваний, осложнениями беременности и родов – скорая медицинская помощь.

2. Амбулаторная и поликлиническая помощь, включающая проведение диагностики и лечения заболеваний в поликлинике и на дому, профилактических мероприятий (диспансерное наблюдение взрослых, подростков и детей).

3. При травмах, отравлениях, острых заболеваниях, обострениях хронических заболеваний, которые требуют интенсивного лечения, медицинского наблюдения (в т. ч. круглосуточного), изоляции по санитарно-эпидемиологическим показаниям; при возникновении осложненных течений беременности, родов и аборт; при плановом проведении реабилитации и лечения, требующих медицинского наблюдения (в т. ч. круглосуточного), в специализированных и детских санаторно-курортных учреждениях – стационарная помощь.

4. Медицинская помощь, которая предоставляется в стационарах дневных и на дому подразделениями поликлиник и в различных палатах дневного пребывания и отделениях медицинских организаций.

При выполнении Территориальной программы обязательного медицинского страхования в медицинских организациях независимо от их организационной и правовой формы оказывается скорая, стационарная, амбулаторно-поликлиническая и стационарозамещающая (различные типы дневных стационаров) медицинская помощь при: паразитарных и инфекционных заболеваниях (за исключением синдрома приобретенного иммунодефицита, туберкулеза и болезней, которые передаются половым путем); заболеваниях эндокринной системы; новообразованиях; нарушениях обмена веществ и расстройствах питания и т. д.

Программа обязательного медицинского страхования финансируется из средств обязательного медицинского страхования (работодатели отчисляют страховые взносы, субъекты РФ осуществляют платежи из соответствующих бюджетов на неработающее население). Взаимоотношения субъектов медицинского страхования осуществляются на основании законов и нормативных актов Российской Федерации и реализуются в соответствии с заключенными договорами. Гражданам России медицинская помощь оказывается на всей ее территории в соответствии с заключенными договорами в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования.

По мнению А. С. Акопяна, Ю. В. Шиленко, Т. В. Юрьевой, медицинские услуги необходимо делить на взаимозаменяемые, взаимодополняющие, независимые [3]. Рост потребления гражданами взаимозаменяемых медицинских услуг одного вида вызывает падение спроса на связанные с ними медицинские услуги другого вида. К числу взаимозаменяемых могут отнести профилак-

тические и лечебные услуги: своевременная профилактика заболеваний способствует падению потребности в осуществлении медицинских (лечебных, диагностических, профилактических) услуг. При этом без риска для здоровья человека нельзя заменить одно профилактическое, диагностическое и лечебное мероприятие, предусмотренное медико-социальным стандартом, другим. Для взаимодополняющих медицинских услуг характерен другой аспект: при возрастании спроса на одну из медицинских услуг увеличивается спрос на другие медицинские услуги. Совершенствование профилактических и диагностических технологий стимулирует рост потребности граждан в выявлении и лечении заболеваний, выявленных на ранних стадиях развития. Услуги, потребность которых не коррелируется, являются независимыми. Например, между профилактикой острого вирусного заболевания и лечением глазных болезней не существует какой-либо взаимосвязи.

В соответствии с национальным стандартом РФ ГОСТ 52623.0-2006 [1] медицинские услуги классифицируются по двум признакам:

1. Условия предоставления медицинских услуг: амбулаторно-поликлинические, стационарные, транспортные, санаторно-курортные.

2. По функциональному назначению медицинские услуги делятся на: профилактика заболеваний, диагностика и лечение заболеваний, восстановительные и реабилитационные, санитарно-гигиенические, транспортные.

Классификация медицинских услуг имеет многоплановость и, на наш взгляд, требует обобщений. На основе проведенных исследований (анализ статистической обработки информации о состоянии здоровья граждан в Российской Федерации за 1995–2009 гг., использование нормативно-правовых актов и аналитических материалов федеральных и региональных органов исполнительной власти, а также значительного количества научных трудов отечественных авторов, в которых исследовалась сущность медицинских услуг) автором составлена классификация медицинских услуг (табл. 1).

В соответствии с классификацией медицинские услуги по сложности должны включать: комплексные, сложные и простые медицинские услуги; по классам – в системной последовательности: класс, группа (в пределах класса), отдельные заболевания (в пределах группы), по функциональному назначению – консультационно-диагностические, профилактические, лечебные и реабилитационные; по источникам финансирования: средства бюджета, ФОМС, благотворительные средства и личные средства граждан.

Нами разработана классификация по месту оказания медицинских услуг (условия предоставления медицинских услуг), которая включает (рис. 1):

- Оздоровительные (дома отдыха, профилактории, дома отдыха с профилактическим лечением).

- Реабилитационные (санатории, реабилитационные центры).

- Лечебные (скорая медицинская помощь, больницы, амбулаторно-поликлинические учреждения, госпитали, диспансеры, клиники, специализированные учреждения).

- Условия транспортирования (скорая медицинская помощь, санитарная авиация).



Рис. 1. Структура медицинских услуг по месту их оказания

Мы считаем обоснованным включение в классификацию медицинских услуг такого критерия, как характер спроса на услугу, т. е. это такое ко-

личество медицинских услуг, которое могут и желают приобрести пациенты за некоторый период времени в определенной стоимостной оценке.

Таблица 1

Классификация медицинских услуг

№	Классификационный признак	Характеристика медицинской услуги
1	По сложности	Простые
		Сложные
		Комплексные
2	По классам	Классы медицинских услуг (пример услуг при: болезнях органов дыхания и т. д.)
		Группы медицинских услуг (в пределах класса), пример услуг при: а) инфекционно-воспалительных болезнях органов дыхания, кровообращения и т. д.; б) иммунно-воспалительных болезнях органов дыхания, кровообращения и т. д.
		Отдельные медицинские услуги по заболеваниям (в пределах групп). Пример услуг при: а) пневмонии, бронхите, гепатите и т. д.; б) бронхиальной астме, альвеолите и т. д.
3	По источникам финансирования	Средства федерального бюджета, бюджета субъекта Российской Федерации, бюджетов муниципальных образований
		Средства Фонда обязательного медицинского страхования по программе ОМС
		Средства страховых компаний по программе добровольного медицинского страхования
		Личные средства граждан
		Благотворительные средства

№	Классификационный признак	Характеристика медицинской услуги
4	По месту оказания услуг	Учреждения скорой медицинской помощи
		Поликлинические учреждения
		Больницы, клиники, госпитали
		Диспансеры
		Санаторно-курортные учреждения
		Учреждения охраны материнства и детства
5	По функциональному назначению	Специализированные учреждения
		Профилактические
		Лечебные
		Реабилитационные
6	По характеру спроса	Консультационно-диагностические
		Жизненно необходимые
		Не являющиеся жизненно необходимыми
7	По стоимостному показателю	Первый ценовой уровень
		Второй ценовой уровень
		Третий ценовой уровень
		Четвертый ценовой уровень
8	По использованию	С применением телекоммуникационных технологий при оказании медицинских услуг
		Без применения телекоммуникационных технологий при оказании медицинских услуг
9	По форме оказания	Плановая
		Неотложная
		Экстренная

В комплексную классификацию медицинских услуг введены услуги жизненно необходимые и не являющиеся жизненно необходимыми. К жизненно необходимым услугам относятся те состояния пациента, которые без оказания медицинских услуг экстренно могут привести к смерти. Остальные состояния пациентов не являются неотложными, и медицинские услуги могут осуществляться в плановом порядке.

Поскольку медицинская услуга рассматривается как товар, автором предложена классификация услуг по стоимостным параметрам, где на первом уровне цена за услугу ниже, чем на третьем. Первый ценовой уровень включает в себя профилактические мероприятия, которые требуют минимальных трудовых и материальных затрат. Второй ценовой уровень включает в себя реабилитационные мероприятия – диспансерное наблюдение у врача. Затраты трудовые и материальные возрастают (осмотр пациента и назначение реабилитационных процедур). Третий уровень – консультационно-диагностические мероприятия, то есть осмотр пациента, направления на обследование, консультация специалиста. Затраты третьего уровня увеличиваются (трудовые затраты – осмотр врача, консультантов, работа лаборантов; материальные затраты – реактивы, стоимость инструментов, материалы). Четвертый уровень – лечение. При осуществлении лечебных процедур значительно возрастают количество и стоимость используемых инструментов, материалов, а также увеличиваются трудозатраты врача, возникает необходимость в работе вспомогательного персонала.

Поскольку оказание некоторых услуг материализуется в товаре, то их стоимость выше тех

услуг, конечным результатом которых является восстановление или совершенствование определенных качеств. Так, диагностика состояния пациента заканчивается направлением на лечение или рекомендациями. Реабилитационные мероприятия заключаются в диспансерном наблюдении, где используют лекарственные и материальные средства при посещении пациента. При проведении профилактических мероприятий большое значение придается второстепенным материальным средствам, поскольку без них невозможно осуществление процедуры. Лечение является самым дорогостоящим из всех медицинских услуг.

В классификацию медицинских услуг по сложности включены: комплексные, сложные и простые медицинские услуги. Отраслевой классификатор медицинских услуг – систематизированный свод кодов и наименований простых, сложных и комплексных медицинских услуг, применяемых для оказания медицинской помощи, построенный по иерархической системе. Иерархия включает вид и класс услуги. Каждая комплексная и сложная услуга может иметь законченное профилактическое, лечебное или диагностическое значение, что максимально отражает трактовку сложной и комплексной услуги.

При раскрытии медицинских услуг по сложности: простая услуга – услуга неделимая, которая осуществляется по следующей формуле «специалист + пациент = один вид диагностики, лечения и профилактики». Услуга сложная состоит из нескольких простых услуг, включающих для своего выполнения персонал определенной квалификации, комплекс технического оснащения (оборудования), специализированные поме-

шения и т. д., соответствует формуле «комплекс простых услуг + пациент = этап диагностики, лечения и профилактики» [1]. Комплексная услуга состоит из нескольких видов простых и сложных медицинских услуг, предусматривающих обеспечение населения объемом и качеством медицинской помощи. Т. е. комплексная медицинская услуга – набор определенных простых и (или) сложных медицинских услуг, заканчивающихся либо установлением диагноза и назначением лечения, проведением профилактики, или окончанием проведения определенного этапа лечения. Комплексная услуга соответствует формуле «простые + сложные услуги + пациент = установленные диагнозы, проведение профилактики или конечный результат определенного этапа лечения».

Например, простая медицинская услуга «пальпация при болезнях желудочно-кишечного тракта» имеет значение лишь в совокупности с простыми услугами «сбор жалоб и анамнеза при болезнях желудочно-кишечного тракта», «проведение визуального исследования при болезнях желудочно-кишечного тракта» и т. д., что формирует сложную медицинскую услугу «первичный прием (сбор анамнеза, осмотр, назначение лабораторных и функциональных исследований)». Следующим этапом для формирования диагноза необходимо выполнение комплекса сложных медицинских услуг: клинического анализа крови, биохимического анализа крови, ультразвукового исследования органов брюшной полости и простых медицинских услуг – рентгенографического исследования и т. д., что обуславливает возникновение комплексной медицинской услуги – набор исследований для диагностики заболевания желудочно-кишечного тракта.

В комплексную классификацию медицинских услуг введен критерий, такой как использование телекоммуникационных технологий при оказании медицинских услуг. Использование телекоммуникационных технологий дает возможность населению отдаленных районов на квалифицированные медицинские услуги. Телекоммуникационные и информационные технологии обеспечивают общедоступность медицинской помощи при

чрезвычайных обстоятельствах в сочетании с гарантированным соблюдением основных прав граждан.

Полагаем необходимым введение в комплексную классификацию такого признака, как форма предоставления медицинских услуг, которая включает деление медицинских услуг на плановые, неотложные и экстренные. Плановая медицинская услуга оказывается при заболеваниях и состояниях, не сопровождающихся угрозой жизни пациента, не требующих неотложной и экстренной медицинской помощи, отсрочка оказания которой на определенное время не повлечет за собой ухудшение состояния пациента, угрозу его жизни и здоровью. Неотложная медицинская услуга оказывается тогда, когда не требуется медицинская помощь экстренно при внезапных острых заболеваниях, обострении хронических заболеваний, которые не опасны для жизни. Экстренная медицинская услуга оказывается для устранения угрожающих жизни состояний пациента при внезапных опасных для жизни состояниях, острых заболеваниях, обострении хронических заболеваний.

Таким образом, по мнению автора, под медицинской услугой понимается определенный вид медицинской деятельности, предоставляемый работниками учреждения здравоохранения, в процессе выполнения которого осуществляется оздоровление организма, восстановление его физического и психического здоровья, имеющий самостоятельное законченное значение и стоимостную оценку, а разработанная классификация медицинских услуг будет являться составляющим элементом организации управления здравоохранения и оптимизации стратегии развития в условиях рыночной экономики, а также является основой мониторинга деятельности учреждений здравоохранения. Развитие здравоохранения строится на реализации прав и потребностей человека в охране здоровья, ориентации на совершенствование организационно-экономических основ функционирования медицинских услуг системы здравоохранения.

Библиографический список

1. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 52623.0-2006 «Технологии выполнения простых медицинских услуг. Общие положения»: утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 27 декабря 2006 г. № 341-ст.
2. Методические рекомендации по расчету себестоимости медицинских услуг в учреждениях здравоохранения: утв. Минздравом РФ от 26.11.1992 № 19-15/5.
3. Акопян А. С. Индустрия здоровья: экономика и управление: пособие для вузов / А. С. Акопян, Ю. В. Шиленко, Т. В. Юрьева; под ред. Л. Е. Сырцовой. – М.: Дрофа, 2003. – 448 с.
4. Кучеренко В. З. Управление здравоохранением: учебник / под ред. В. З. Кучеренко. – М.: ТЕИС, 2001. – 448 с.
5. Малахова Н. Г., Сучков А. В. Финансовая среда медицинского учреждения. – М.: ООО Фирма «Айс», 1996. – 115 с.
6. Тогунов И. А. Теория управления рынком медицинских услуг: монография. – М.: Владимир. Сбор, 2007. – 308 с.

О. К. Коробкова*

**Korobkova Oksana, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk
korobkova.ok@yandex.ru*

CLASSIFICATION OF MEDICAL SERVICES IN HEALTHCARE SYSTEM

Key words: service, healthcare, medical service, health.

The article features the author's classification of medical services, including the system of indicators which provides better understanding of the nature and peculiarities of different types of health services offered by medical institutions in common information space of the Russian Federation.

© Коробкова О. К., 2011

УДК 338

Г. М. Кулапина***Кулапина Галина Михайловна, доктор экономических наук, профессор**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

Kulapina-tolgas@yandex.ru

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: оздоровительный сервис, SPA-услуги, конкурентоспособность, уровень квалификации персонала, факторы конкурентоспособности салона, планирование и отбор персонала, системный подход к управлению, эффективный менеджмент.

Раскрыты сущность и значение SPA-услуг, повышающаяся конкуренция в данном виде бизнеса, особенности российских условий предпринимательства в оздоровительном сервисе, управление квалификацией и мотивацией персонала как главным фактором конкурентоспособности исследуемого предпринимательства.

Основой производительности труда большинства современных сотрудников являются их собственные здоровье, знания и навыки, а не разработанные кем-то технологии и производственные методы, при этом результаты труда двух работников при одинаковых организационных условиях могут значительно отличаться. Поэтому работа по всестороннему развитию человеческих ресурсов и поддержанию их потенциала в секторе услуг является одной из самых приоритетных стратегических задач, направленной на повышение конкурентоспособности организации сервисной экономики.

В условиях интенсификации экономики ежегодно растет число жителей городов, уделяющих внимание оздоровительным, туристическим и рекреационным услугам. Природные рекреационные ресурсы представляют собой комплекс физических, биологических и энергоинформационных элементов и сил природы, которые используются в процессе восстановления и развития физических и духовных сил человека, его трудоспособности и здоровья. С организационно-экономической точки зрения все больший интерес представляют SPA-услуги, возникшие на стыке обозначенного сервиса между оздоровительным туризмом и рекреационным отдыхом в городской черте. Остановимся на них более подробно.

Существует много определений SPA (аббревиатура латинской фразы «Sanus Per Aquam», или «здоровье через воду»), однако наиболее полным может являться следующее – это оздоровительный комплекс процедур с использованием любой воды (минеральной, морской, пресной), а также морских водорослей и соли, лечебных грязей и целебных растений. SPA – это бренд, гарантирующий, что отдых и лечение вы получите вкуче с высочайшим уровнем сервиса. На сегодняшний день в России получилось некое разделение: параллельно друг другу начали развиваться санаторно-курортная сеть SPA и сеть SPA-

салонов с высоким уровнем сервиса. В стране идет унификация санаторно-курортной базы, в том числе это касается и SPA-технологий. Соответственно, разрабатываются законодательная база, ГОСТы, стандарты. Ведь массаж, водное лечение, различные виды душа – это не что иное, как физиотерапевтические медицинские процедуры. И сейчас Минздравсоцразвития РФ разрабатывает нормативные документы, определяющие SPA-процедуры как медицинские, которые требуют лицензирования и соответствия нормативной базе, которая на данный момент существует.

SPA по определению должен включать в себя несколько обязательных элементов [6]: вода; здоровая пища, активные добавки, диета; занятие физкультурой; контактные процедуры (массаж, рефлексотерапия, телесно-ориентированная косметология); комплексное воздействие на тело, разум и психику; услуги красоты, основанные на натуральных продуктах; помещение, где соблюдается правило жизненного пространства, экологии и климатологии; культура и искусство в интерьере, музыке, общении; современный менеджмент, маркетинг и стиль работы; ритмичность и цикличность процедур.

Как виду экономической деятельности SPA присущи определенные функции, удовлетворяющие потребности людей. Выделим их подробнее: оздоровительная функция (улучшение самочувствия, коррекция физических недостатков), релаксационная функция (получение человеком расслабления), рекреационная функция (получение отдыха, смены привычной обстановки), организационная функция (организация досуга потребителей услуги), развлекательная функция (получение ярких эмоций, новых впечатлений).

Международной ассоциацией оздоровительного туризма (ISPA) введено восемь категорий оздоровительных объектов: дневные – Day SPA; клубные; круизные; специализированные; медицинские; на минеральных источниках; курортно-

гостиничные. Эта классификация, выполненная американскими специалистами, признана во многих странах. На основании данной классификации разрабатываются национальные классификации со своими критериями. Например, в России действует Национальная гильдия специалистов SPA-индустрии, разработавшая собственную классификацию объектов SPA-рынка, с выделением четырех основных групп – это дневные SPA, загородные SPA, SPA природных источников, объекты с элементами SPA [3, с. 21]. Они могут быть расположены в городе, за городом (с проживанием и без него), на борту круизных лайнеров, на природных водных курортах.

Рост ежедневных нагрузок на здоровье, высокий уровень стрессов, ускоряющийся темп городской жизни приводит в SPA-салоны новых клиентов во всем мире. Ежегодный рост числа SPA-центров в США составляет более 20%. Только за последние 4 года в Таиланде число центров выросло в 30 раз. Рост всего мирового рынка SPA за 4 года составил 400%. Положительные мировые тенденции благоприятно способствуют развитию данного рынка услуг в России.

Под SPA в России чаще всего понимают оздоровительное учреждение, в который приходят посетители с целью расслабиться, снять напряжение, отдохнуть, восстановить силы, вернуть красоту и молодость. Поэтому SPA-салоны чаще всего ассоциируются с салонами красоты и медицинскими учреждениями. Поэтому салоны могли бы оказывать комплекс медицинских услуг, однако лишь 38% столичных салонов предлагают медицинские услуги (например, процедуру мезотерапии для лица и тела).

В настоящее время в российских условиях наиболее перспективными считаются только два варианта: загородный – на базе санатория либо отеля и городской – на базе салона красоты, что связано с расстояниями, деловой и социальной активностью, природными условиями и сложившимися ритмами работы и отдыха.

Необходимо отметить, что в России рынок SPA-услуг еще не сформировался, а среди участников рынка есть как выходцы из салонного бизнеса, так и те, кто пришел к концепции SPA из фитнеса, гостиничного бизнеса (SPA-отели, пансионаты и т. п.), и некоторые другие. На взгляд автора, концепция российского SPA еще не определена, поэтому первопроходцам приходится часто заимствовать идеи и технологии из зарубежного опыта. Некоторые эксперты даже утверждают, что SPA в России по своему развитию ближе к европейской и американской традиции, поскольку современная аппаратура для данного вида бизнеса в основном поставляется из этих стран (капсулы микроклимата, оборудование для душа). При этом владельцы SPA-салонов, переноса на русскую почву что-то из европейских

SPA-концепций, что-то из американских или восточных, порой создают удивительные гибриды, сочетающие несочетаемое. Однако авторам концепций SPA обязательно нужно учитывать специфику русского менталитета, знакомого с системой советских санаториев и пансионатов с достижениями российской восстановительной медицины и курортологии, что требует научных исследований в области оздоровительного сервиса в России.

Отметим также, что российский рынок SPA-услуг имеет ряд особенностей, которые важно учитывать.

Во-первых, SPA-услуги недостаточно востребованы населением в силу высоких цен, отсутствия близкого знакомства со SPA, а также современными условиями финансово-экономического кризиса. Услуги SPA-салонов популярны преимущественно у московских потребителей, поскольку концепция велнеса разделяется большинством столичных жителей.

Во-вторых, в России отсутствует высококвалифицированный персонал, имеющий необходимый опыт в области оказания SPA-услуг. В основном нужные кадры сосредоточены в санаторно-курортных комплексах страны и не могут участвовать в развитии SPA в загородном или Day формате.

В-третьих, в переходный период от традиционных к современным технологиям оздоровления действующие организации стремятся продлить свой жизненный цикл, пытаясь имитировать SPA-услуги, а чаще всего просто изменяя вывески и добавляя в перечень услуг аббревиатуру SPA. Такие действия наносят вред имиджу как всей индустрии, так и отдельным участникам рынка, поскольку потребители теряют интерес к оздоровительному процессу.

В-четвертых, продолжительность большинства SPA-программ составляет от 3 до 8 часов, при этом они хорошо сочетаются с физическими нагрузками, посещением косметолога, специалистов по маникюру и педикюру, парикмахера, солярия. Поэтому наибольшее распространение в России получили форматы загородного и дневного SPA.

В-пятых, особое внимание уделяется внутреннему маркетингу оздоровительных организаций: развивается система обучения и развития персонала, материального стимулирования, партнерства. Поскольку от работы персонала будет зависеть, обратится ли клиент за услугой повторно.

В-шестых, предложение оздоровительных услуг для немногочисленной VIP- и бизнес-клиентуры уже сформировалось, поэтому наибольшее внимание в индустрии сейчас обращается к обслуживанию среднего класса и созданию объектов эконом-SPA.

В-седьмых, деятельность оздоровительных организаций в России находится под двойным контролем – медицинским и косметологическим, это создает определенные административные барьеры, учитывая, что до сих пор деятельность SPA-объектов законодательно не регулируется [3, с. 31–35].

Развитие современного рынка SPA-услуг характеризуется усилением конкурентной борьбы за клиента, ориентацией предприятий данного сервиса не только на общественные запросы, но и на личные потребности конкретных потребителей оздоровительных услуг. В связи с этим производство услуг, призванное обслуживать клиента, удовлетворяя насущные потребности, становится основой для современного менеджмента оздоровительного сервиса, а его концепции, методы и механизмы определяют конкурентные стратегии.

В современной теории управления принято выделять четыре уровня или стадии конкурентоспособности. Каждому из них соответствуют свои подходы к организации управления и маркетинга. Рассмотрим эти стадии подробнее в разрезе современного SPA-бизнеса.

При *первом уровне конкурентоспособности* SPA-салонов менеджеры рассматривают фактор управления как «внутренне нейтральный». Они считают, что раз уж регулярный менеджмент в их компаниях был когда-то поставлен, то больше управление на конкурентоспособность никак не влияет. Свою роль эти менеджеры видят только в том, чтобы оказывать релаксационные, косметологические, имиджевые услуги без особых затей, не заботясь ни о каких новациях для потребителей. При этом менеджеры настолько уверены в качестве своих услуг, что готовы «осчастливить» потребителей, лишь поставляя им рекламируемые SPA-программы. Любые дополнительные усилия в области оказания услуг или в управлении, по их мнению, – излишества. Вопросы совершенствования структур и систем, форм и методов управления считаются излишеством. Ставка делается на то, что было целесообразным или хорошо зарекомендовало себя в прошлом.

Характерные черты российских SPA-компаний первого уровня международной конкурентоспособности в сфере сервиса проявляются в следующем [2, с. 367]:

- понимание маркетинга индустрии красоты и здоровья как одной из функций управления, в лучшем случае более важной, чем остальные, вера в безграничные возможности рекламы;
- стойкая приверженность примитивной ценовой конкуренции (например, достаточно снизить цену и любые проблемы со спросом уйдут сами собой);
- неприятие исследований рынка и внедрения новаций;

- недостаточное внимание квалификации и мотивации работников, вопросам управления персоналом;

- непонимание роли фактора управления в целом.

Основными проблемами такого типа организаций являются: высокая текучесть кадров, отсутствие эффективного менеджмента. Существование таких организаций возможно было на этапе зарождения рынка SPA-услуг (2000–2005 гг. в Москве, 2004–2009 гг. в регионах), однако при повышении уровня конкуренции они становятся неэффективными, с низкой рентабельностью бизнеса.

Компании *второго уровня конкурентоспособности* стремятся сделать свои технологические и управленческие системы эффективными. Это означает, что такие фирмы должны полностью соответствовать стандартам, установленным международной практикой бизнеса в области велнеса и их основными конкурентами на конкретном SPA-рынке. Они пытаются воспроизвести у себя то, что делают фирмы-лидеры: стремятся максимально заимствовать технические приемы, технологии, методы оказания оздоровительных услуг, приобретать оборудование, материалы, косметику из тех же источников, что и их главные конкуренты.

При этом важно отметить, что сервисная экономика может значительно повысить эффект своей полезности за счет:

- более полного удовлетворения потребностей клиента;
- установления прочных и долговременных отношений с клиентами;
- эффективного менеджмента, базирующегося на скорости управленческих решений, гибкости и открытости структур управления.

Отсюда самой важной основой конкурентоспособности предприятия сервисной экономики становится способность предприятий удовлетворять запросы клиента. Генеральная стратегия ориентации на потребителя означает, что последний находится в центре внимания предприятия, которое должно стремиться как можно лучше понять тенденции развития его системы предпочтений. С другой стороны, предприятие в известной мере может воздействовать на поведение потребителя и рынок, предоставляя возможности для удовлетворения неосознаваемых потребностей [1, с. 34–37].

Обычно под конкурентоспособностью услуги понимают некую относительную интегральную характеристику, отражающую его отличия от услуги конкурента и, соответственно, определяющую его привлекательность в глазах потребителя. Стоит выделить факторы, определяющие конкурентоспособность SPA-услуг: уровень квалификации персонала и менеджмента; качество

услуг; цена услуг; технологический уровень сервиса; доступность источников финансирования.

В сфере работы с людьми главным фактором является *уровень квалификации персонала и менеджмента этих предприятий*. Высокий уровень базового образования позволяет специалистам SPA-сервиса быстро обучаться, осваивать новые профессии и обретать навыки, необходимые для работы в условиях рынка. Таким образом, наличие квалифицированного персонала является существенным преимуществом, способствующим обеспечению конкурентоспособности продукта предприятий оздоровительных и релаксационных услуг.

Поиск квалифицированных медицинских работников, косметологов, парикмахеров, специалистов в области SPA-процедур – задача приоритетного значения, поскольку от квалификации персонала зависит качество оздоровительного сервиса. Привлечение персонала на выгодных условиях, работа с учебными заведениями, развитие персонала посредством повышения квалификации, удержание на рабочих местах – задачи, которые влияют на конкурентоспособность фирм, оказывающих SPA-услуги.

Уровень квалификации менеджмента играет наиболее важную роль в обеспечении конкурентоспособности предприятий данной индустрии. Данная проблема может быть решена двумя путями: первый – повышение квалификации существующих управляющих и второй – замена управляющих новыми, более квалифицированными. Однако в условиях острого дефицита профессиональных управленцев развитие умений и навыков менеджеров представляется наиболее выгодным способом повышения конкурентоспособности предприятий сферы SPA-услуг.

Еще одним из важных условий для решения проблемы эффективного менеджмента и создания механизмов естественной ротации кадров предприятий является наличие, с одной стороны, системы контроля и ответственности, а с другой – системы мотивации. Контроль эффективности менеджмента должны осуществлять собственники предприятия.

Обеспечение SPA-предприятия квалифицированным персоналом начинается с планирования как одной из важнейших управленческих функций, направленной на своевременное удовлетворение количественного и качественного спроса на человеческие ресурсы для эффективного достижения поставленных организационных целей. При организационном планировании SPA-бизнеса количественные характеристики планирования позволяют определить оптимальное число работников предприятия в штатном расписании, а качественные характеристики – установить требуемый набор профессиональных компетенций, чтобы услуги, оказываемые салоном,

были максимального качества. Кадровый менеджмент решает задачи: сколько работников, какой квалификации, когда и где будут необходимы; какие требования предъявляются к тем или иным категориям работников; каким образом привлечь нужный и сократить ненужный персонал; как использовать персонал в соответствии с его потенциалом; как обеспечить развитие этого потенциала, повысить квалификацию работников; как обеспечить справедливую оплату труда, мотивацию персонала и решить его социальные проблемы; каких затрат потребуют проводимые мероприятия [4, с. 321].

Поскольку SPA-салон работает исключительно с конечными потребителями услуги, важно понимать, что от слаженной работы команды будет зависеть успех бизнеса. Ошибки в наборе персонала могут дорого обойтись салону, так что это может сказаться на развитии. Подбор и отбор персонала – управленческие мероприятия, с помощью которых организация SPA-сервиса из ряда кандидатов на вакантную должность выбирает одного или несколько наиболее подходящих по имеющимся профессиональным и личностным критериям (навыки, знания, личностные качества). Для того чтобы подбор кадров происходил эффективно, нужно обеспечить приток кандидатов из большого количества каналов. Здесь важно задействовать средства массовой информации, интернет, учебные заведения, поиск по рекомендациям, обращение в кадровые агентства. Такая широта охвата обусловлена тем, что на рынке труда (особенно региональном) количество профессиональных человеческих ресурсов (медицинских работников, косметологов и др.) значительно меньше, чем имеющаяся потребность у салонов. Поэтому важно осуществлять широкий охват поиска, чтобы выбор был у работодателя, а не у работника.

После того как поток кандидатов обеспечен, SPA-салоны, как правило, должны проводить оценку персонала. Оценка на сегодняшний день представляет собой анкетирование и собеседование. Специалисты по управлению человеческими ресурсами рекомендуют расширять этот набор методов телефонным интервью, тестированием, сбором рекомендаций. Дело все в том, что резюме или анкета, заполняемые при трудоустройстве, могут содержать недостоверную информацию, а во время собеседования руководитель будет чаще всего опираться на ситуативные вещи «понравился – не понравился». Для того чтобы точность подбора была высокой, рекомендуется сочетать различные виды профессионального отбора, чтобы иметь возможность достигать требуемой точности. Например, тестирование позволяет увидеть большое количество личностных черт (например, стрессоустойчивость, дисциплинированность, тревожность и пр.), сбор рекомендаций

может подтверждать факты в биографии кандидата, интервью, содержащее вопросы на проверку компетенций, увеличивает шансы на трудоустройство высококвалифицированного работника.

Оценка персонала в индустрии красоты и здоровья не может проводиться согласно традиционным процедурам аттестации, поскольку это малый бизнес и здесь требуется более быстрое отслеживание результата и принятие решений. Деловая оценка работников в данном случае должна сводиться к двум основным формам: оценке результативности труда и оценке трудового поведения (оценке компетентности). Наиболее востребованными и эффективными методами оценками являются: ассессмент, оценочное собеседование, оценка по результатам. Оценочное собеседование проводится руководителем, при этом не только оцениваются компетенции подчиненного сотрудника, но и выясняется, достигнуты ли поставленные в начале года цели, а также определяются новые цели на будущий период. Оценка по результатам – мероприятия по определению соответствия количества и качества труда требованиям технологии оказания оздоровительных и релаксационных услуг. Данная оценка дает возможность решить следующие кадровые задачи: оценить потенциал для продвижения и снижения риска вытеснения некомпетентных сотрудников, снизить затраты на обучение, поддерживать у сотрудников чувство справедливости и повышать трудовую мотивацию, организовать обратную связь сотрудникам о качестве их работы, разрабатывать кадровые программы обучения и развития персонала.

Таким образом, оздоровительный сервис в России относится к категории малого, иногда среднего бизнеса, поскольку на настоящий момент не представлен крупными сетевыми структурами и чаще всего отражает интересы мелкого предпринимательства. Данные интересы чаще всего лежат в плоскости получения прибыли за счет инновационной деятельности (нового направления) для российского рынка. Как и в любом другом секторе бытового обслуживания населения, дан-

ный вид деятельности способен приносить прибыль своему хозяину только в том случае, если предприниматель постоянно ищет изменения, новации, совершенствует сервис, оперативно реагирует на все перемены, происходящие во внешней среде.

Данный фактор квалифицированного управления обусловлен тем, что предпринимательская деятельность в оздоровительном сервисе носит производственный характер, поскольку, с одной стороны, отвечает за производство SPA-услуг, с другой – за инновации в данной сфере. При этом наибольшей ошибкой предпринимателей в данном секторе экономики является недооценка того, что SPA-услуги – это производство, нежели посредническая деятельность.

Современный подход к предпринимательству говорит о необходимости ставить помимо финансовых целей еще и другие, обеспечивающие успех в оздоровительном сервисе, например [5, с. 154]:

- создание дополнительных рабочих мест;
- удовлетворение спроса общества на конкретные потребности;
- накопление денежных средств для завоевания новых рынков и развития производства;
- улучшение социальных условий сотрудников организации;
- улучшение культуры потребления оздоровительных услуг в обществе.

К тому же от предпринимателей требуется системный подход к управлению предприятиями SPA-сервиса, поскольку постиндустриальная экономика опирается прежде всего на знания и инновации. Для того чтобы количество ошибок при построении бизнеса было минимальным, чтобы предпринимателям не приходилось проводить болезненные оптимизации штата, рекомендуется использовать предлагаемые эффективные подходы к управлению предпринимательской деятельностью в сфере оздоровительных услуг.

Библиографический список

1. Кулапина Г. М. Развитие управленческого консультирования как сферы услуг для малого и среднего бизнеса региона. – Тольятти : Волжский ун-т им. В. Н. Татищева, 2005. – 148 с.
2. Лавлок К. Маркетинг услуг: Персонал, технология, стратегия : пер. с англ. – 4-е изд. — М. : Изд. дом «Вильямс», 2005. – 1008 с.
3. Романова М. Е. Управление устойчивым развитием организаций оздоровительного туризма в России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – М. : РГБ, 2007. – 152 с.
4. Макарова И. К. Управление человеческими ресурсами: пять уроков эффективного HR-менеджмента. – М. : Дело, 2007. – 232 с.
5. Багиев Г. Л., Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / под общ. ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.
6. Загадочная аббревиатура SPA [Электронный ресурс]. – <http://www.salon-krasoty.ru/salowners/biblio/meneger>

G. M. Kulapina*

**Kulapina Galina, Doctor of economic sciences, professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
Kulapina-tolgas@yandex.ru*

MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS IN SPHERE OF HEALTH SERVICES

Key words: health service, SPA-services, competitiveness, skill level of personnel, competitive factors of a salon, planning and selection of personnel, systematic approach to management, effective management.

The article explains the nature and significance of SPA-services, as well as growing competition in this business. The author describes Russian peculiarities of making business in sphere of health service, regarding management skills and staff motivation as main competitiveness factors.

© Кулапина Г. М., 2011

УДК 61; 338.465.2

Э. А. Халястова*

*Халястова Элина Алексеевна, соискатель

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eio@tolgас.ru

МОДЕЛЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ЭЛЕМЕНТАМИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Ключевые слова: ресурсный потенциал, медицинские услуги, эффективность медицинских услуг.

Исследуется ресурсный потенциал как экономическая категория. Выявлено взаимодействие между элементами ресурсного потенциала и эффективностью медицинских услуг.

Ресурсный потенциал представляет собой важную и сложную экономическую категорию. Существует тесная взаимосвязь между технико-экономическим уровнем элементов потенциала, степенью их использования и базой научно-технического прогресса, наличием возможностей для совершенствования и роста элементов ресурсного потенциала организации, предоставляющей медицинские услуги. При этом ресурсный потенциал организации также напрямую связан с темпами социально-экономического развития страны. Улучшение его использования способствует расширению продаж услуг при одних и тех же затратах общественного труда.

В российских публикациях освещен широкий круг результатов исследований по вопросам оценки и повышения эффективности использования ресурсного потенциала организации. Исследования, нацеленные на решение проблемы эффективного использования ресурсного потенциала, многочисленны, но отсутствие единой точки зрения на его трактовку создает определенные препятствия на пути формирования результативного ресурсного потенциала организации, занятой предоставлением медицинских услуг. В экономической литературе рассматриваются следующие виды «потенциалов»: ресурсный, природный, экономический, производственный, фондовый, рыночный, бизнес-потенциал, совокупный, инновационный, инвестиционный, финансовый, интеллектуальный, стратегический, трудовой, организационный, управленческий, научно-технический и т. п. [1].

В энциклопедическом значении потенциал – это источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области.

На основании изучения мнений исследователей относительно категории «ресурсный потенциал» автором уточнено определение ресурсного потенциала учреждений медицинского обслуживания населения.

Ресурсный потенциал учреждения медицинского обслуживания населения – совокупность сложившихся в учреждении возможностей, а также альтернативных возможностей и их источни-

ков, применение которых научно обосновано и перспективно.

Автором выявлены важнейшие компоненты ресурсного потенциала учреждения медицинского обслуживания населения, обеспечивающие достижение необходимых конкурентных преимуществ, эффективности медицинских услуг за счет таких ключевых факторов, как человеческие ресурсы, прогрессивные технологии диагностики и лечения, современное оборудование, патенты, информационные и инновационные ресурсы. Впервые установлен механизм взаимодействия и влияния отдельных структурных составляющих на общую величину ресурсного потенциала, которая в организациях, предоставляющих медицинские услуги, определяется такими факторами, как количество и качество рабочей силы (кадровый потенциал), объем основного и оборотного капитала (инвестиционный потенциал), применяемая технология и организация производства (инновационный потенциал), а также уровнем информационного потенциала. Тесное взаимодействие отдельных потенциалов представляет собой новое качественное состояние всего ресурсного потенциала организации сферы медицинских услуг.

Существующая теоретическая взаимосвязь основных составляющих ресурсного потенциала организации сферы медицинских услуг и их функциональная зависимость представлены на рис. 1.

Все элементы ресурсного потенциала находятся во взаимосвязи и взаимозависимости. Поэтому любое изменение в учреждении приведет к изменению ресурсного потенциала. Все формы взаимозаменяемости его элементов должны рассматриваться главным образом как важнейшая экономическая характеристика ресурсного потенциала, позволяющая в конечном итоге обеспечить сбережение производственных ресурсов в результате использования нового оборудования, передовых технологий, новых методов управления оказанием медицинских услуг.

Сложный структурно-компонентный состав ресурсного потенциала и особая важность учета взаимосвязи его элементов требуют разработки методов оценки и учета качественно разнородных ресурсов для определения эффективности их использования в процессе предоставления медицинских услуг.



Рис. 1. Модель взаимодействия элементов ресурсного потенциала учреждения медицинского обслуживания населения в повышении эффективности медицинских услуг

Рассмотрим структуру ресурсного потенциала учреждения медицинского обслуживания населения по элементам.

Кадровый потенциал – один из главных по значимости элементов ресурсного потенциала учреждения, занимающегося предоставлением медицинских услуг. Кадровый потенциал учреждения – это его возможности в обеспечении процесса предоставления медицинских услуг рабочей силой необходимого количества и качества.

Рабочая сила в процессе производства продукции или услуг исторически занимала одно из первых мест. Производительная способность организации непосредственно зависит от количества, половозрастной структуры и профессионально-квалификационного состава персонала организации, характеристики которого всегда должны быть адекватны объему предоставляемых услуг и применяемой техники.

Иновационный потенциал учреждения медицинского обслуживания населения – это возможности, которыми оно располагает для собственной иновационной деятельности. Понятие «инновация» интерпретируется в современной экономической литературе как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых видах услуг и технологиях. Исследуя различные точки зрения авторов, можно сделать вывод, что иновационный потенциал учреждения медицинского обслуживания населения – это его способность оказывать новые виды услуг. Инновация – конечный результат иновационной деятельности,

получивший распространение в виде новой или усовершенствованной услуги, реализуемой на рынке, нового или усовершенствованного лечебно-диагностического процесса, используемый в практической деятельности. Оценивается результатами разработки и внедрения новых либо усовершенствованных видов медицинских услуг, технологий, процессов и методов диагностики и лечения. В натуральном и стоимостном выражении иновационный потенциал представляет собой совокупность патентов, лицензий, «ноу-хау», технико-технологической, организационной и маркетинговой информации как собственной разработки, так и приобретенных, а также результаты деятельности специализированных научных подразделений внутри учреждений медицинского обслуживания населения, предназначенные для использования в его пределах. Интегральный показатель иновационного потенциала – количество осуществленных за период научно-технических мероприятий, экономия от снижения себестоимости предоставления услуг, роста производительности труда, общего повышения эффективности медицинских услуг, полученных благодаря проведению научно-технических мероприятий.

Ресурсный потенциал учреждения медицинского обслуживания населения не может рассматриваться без учета разработки и внедрения иноваций и интеллектуального развития. Иновационный потенциал при этом оказывает влияние на все остальные элементы ресурсного потенциала: на инвестиционный потенциал, на информаци-

онный потенциал, на кадровый потенциал, т. е. взаимодействует со всеми элементами ресурсного потенциала.

Инвестиционный потенциал учреждения медицинского обслуживания населения – это обеспеченность собственным капиталом и возможность привлечения заемного капитала для реализации отдельных лечебно-диагностических услуг (добровольное медицинское страхование и т. п.) в целях увеличения эффективности медицинских услуг.

Основную часть инвестиционного потенциала учреждения представляют его финансовые ресурсы: собственные и заемные денежные средства. Другой немаловажный элемент – это возможности учреждения располагать средствами производства, которые используются или могут быть использованы для предоставления определенных видов медицинских услуг. В материально-вещественной форме инвестиционный потенциал – это основные и оборотные фонды организации. Пассивная часть основных фондов – здания, сооружения, коммуникации – является наиболее адаптивной частью инвестиционного потенциала организации, поскольку в определенных пределах относительно легко может быть приспособлена для предоставления разнообразных услуг. Активная же часть основных фондов – лечебно-диагностическое, транспортное оборудование – имеет более жесткую взаимосвязь с номенклатурой предоставляемых медицинских услуг и в случае ее изменения должна целенаправленно адаптироваться к требованиям новых услуг.

Информационный потенциал учреждения медицинского обслуживания населения – это его возможность в обеспечении себя релевантной и своевременной информацией, связанной с подготовкой данных, необходимых для управления хозяйственными процессами, с научными исследо-

ваниями, социальными и производственными потребностями, состоянием ресурсного потенциала и формированием своего имиджа.

Информация все больше приобретает характер товара и превращается в объект состязательности между предприятиями и государствами. Затраты на информацию непрерывно возрастают, увеличивается их удельный вес в общих расходах организаций. Информация – один из видов ресурсов, представляющий собой сведения, данные, значения экономических показателей, которые являются объектами хранения, обработки, передачи и использования их в процессе анализа и выработки экономических решений в управлении, т. е. это совокупность баз данных, имеющихся в организации [2].

В состав потенциала необходимо также отнести программное обеспечение, другие средства передачи информации, системы коммуникации. Таким образом, информационный потенциал фактически должен быть признан элементом процесса предоставления медицинских услуг и поэтому является неотъемлемой частью ресурсного потенциала. Причем информационный потенциал играет не вспомогательную роль, а выполняет связующую функцию в отношении других элементов ресурсного потенциала, объединяя их в единое целое. Информационный потенциал во многом предопределяет эффективность принятия и реализации управленческих решений, всего процесса управления предоставлением медицинских услуг.

Использование предложенных классификационных признаков ресурсного потенциала учреждений медицинского обслуживания населения позволит всесторонне обследовать состояние и степень его развития.

Библиографический список

1. Дежкина И. П., Поташева Г. А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка (методы формирования и оценки) : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 121 с.
2. Ресурсная база лечебно-профилактических учреждений: анализ состояния и развития / В. И. Стародубов, М. Е. Путин, М. В. Пачин // Менеджер здравоохранения. – 2004. – № 3. – С. 64–79.

E. A. Halyastova*

**Halyastova Elina, applicant of*

Volga Region State University of Service, Togliatti

kaf_eio@tolgas.ru

MODEL OF INTERACTION BETWEEN THE ELEMENTS OF RESOURCE POTENTIAL AND EFFICIENCY OF MEDICAL SERVICES

Key words: resource potential, medical services, efficiency of medical services.

The article studies the resource potential as an economic category. The research revealed the interaction between the elements of resource potential and efficiency of medical services.

РЫНКИ: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ

УДК 338.465.2; 338.48

Т. Н. Гуськова*

**Гуськова Татьяна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

РЫНОК ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В РОССИИ: СТАТИСТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Ключевые слова: статистика, туристские услуги, наблюдение, выездной туризм, анализ, прогнозирование.

Рассматриваются роль и сущность статистики в сфере туристских услуг. Приводятся предмет, задачи и методы статистических исследований. Особое внимание уделено анализу и прогнозированию развития в дальнейшем российского рынка туристских услуг.

Туризм представляет собой неотъемлемую часть жизни общества. Для комплексного познания любого глобального общественного явления необходимо рассмотрение его во временном ракурсе. Туризм относится к тому виду человеческой деятельности, происхождение которого пролонгировано в глубокую древность, но в то же время активно проявляет себя в настоящем и имеет большие перспективы в будущем. В связи с этим становится актуальным рассмотрение вопросов экономико-статистического исследования рынка туристских услуг в России.

Современный туризм базируется на высоком уровне развития транспорта, социальной сферы и сферы услуг, что превращает его в высокодоходную отрасль экономики. Проблемы статистического учета являются центральными в исследованиях туризма. Эти исследования требуют количественных показателей, в основе которых лежат статистические данные. Началу систематическому учету туристских потоков было положено в первой половине XX века. На волне туристского движения в ряде европейских стран складывается статистика путешествий. Сбор и обработка сведений осуществлялись в интересах национальной безопасности, контроля над миграционными процессами и соблюдения законодательства о налогообложении. Туристы учитывались наряду с другими путешествующими лицами, не выделяясь в качестве особой категории.

Новый этап в развитии статистики туризма наступил в конце 40-х – начале 50-х годов XX века. После войны европейские страны столкнулись с многими хозяйственными проблемами: разрухой, хаосом в управлении, развалом товарной и финансовой систем. Стабилизация ситуации требовала целого комплекса скоординированных действий. В этих условиях правительства обратились к туризму. С ним связывали активизацию платежного баланса, достижение финансового равновесия и долгосрочный финансовый

подъем. С ростом объема и экономического значения туризма шло развитие статистики.

В настоящее время статистика туризма ведется в целях оценки вклада туризма в экономику страны, в частности его влияния на платежный баланс; выявления основных направлений и тенденций развития туризма для планирования его материально-технической базы; проведения маркетинговых исследований и продвижения туристского продукта к потенциальным потребителям [2].

Предметом статистики туризма является количественная характеристика развития туризма и туристских услуг, его результатов и факторов, а также оценка степени удовлетворения потребностей населения в туризме и туристском обслуживании, оценка вклада туризма в экономику страны.

Предмет статистики туризма исследуется с помощью совокупности методов. Статистика туризма использует методологию исследования общей теории статистики и математической статистики. Эти методы применяются с учетом конкретных особенностей изучаемых объектов, места и времени. Для достижения поставленных перед статистикой целей применяются следующие методы: метод массового статистического наблюдения; метод статистических сводок и группировок; метод абсолютных, относительных, средних величин и индексов; регрессионный и корреляционный анализ; экстраполяция и интерполяция и др.

Все статистические исследования в области туризма основываются на построении выборочной совокупности. Специалисты исходят из того, что согласно законам теории вероятности можно получить довольно точные данные о целом по его относительно малой части. Любые данные по туризму предполагают использование некоторых форм выборок, однако лишь отдельные организации, собирающие и публикующие статистические данные, предоставляют информацию о потенциальных ошибках. Тем более очевидно, что

на точность исследований серьезно влияет неадекватность производимых выборок.

Задачи статистики туризма определяются потребностями управления развитием туризма и связанных с ним видов деятельности, повышением качества и ассортимента туристских услуг в интересах удовлетворения потребности в них и получения прибыли.

Всестороннее изучение туристско-экскурсионного обслуживания статистическими методами позволит выявить процессы, характерные для производства и потребления услуг. Это способствует принятию оптимальных и обоснованных решений по стратегии дальнейшего развития данной отрасли, снизить степень риска в этой области предпринимательской деятельности.

Функциональные задачи статистики рынка туристских услуг могут быть представлены в следующем порядке:

- сбор и обработка статистической информации;

- оценка и анализ конъюнктуры рынка туристских услуг;

- характеристика структуры рынка;

- оценка и анализ развития рынка;

- региональный анализ рынка туристских услуг;

- характеристика экономических и социальных последствий развития рынка туристских услуг.

Особое внимание при проведении статистических исследований в сфере туризма специалисты уделяют проведению анализа.

В настоящее время в России наблюдаются положительные тенденции в развитии международного и внутреннего туризма.

Выездной туризм развивается наиболее высокими темпами. За 2010 год выездной туризм увеличился на 32%, т. е. более чем на треть, или на 3 млн туристов. На рис. 1 представлены наиболее популярные у российских туристов зарубежные страны в 2010 году.

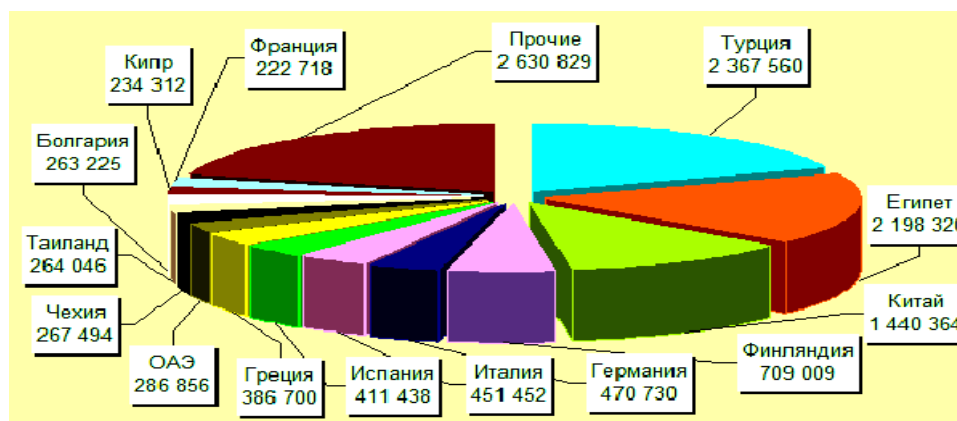


Рис. 1. Выезд российских граждан за рубеж в 2010 году, чел.
(по данным Федеральной службы государственной статистики)

Анализ данных Федеральной службы государственной статистики и информации Пограничной службы ФСБ России за первое полугодие 2011 года показывает, что общее количество российских граждан, выехавших в первом полугодии 2011 года за границу с целью туризма, увеличилось на 11,8% по отношению к первому полугодю 2010 года и на 23,5% по отношению к первому полугодю предкризисного 2008 года и составило 6 млн 70 тыс. человек против 5 млн 429 тыс. человек в первом полугодии 2010 года. Так, в абсолютном выражении увеличение выездного потока российских туристов составило в первом полугодии 2011 года 641 тыс. человек.

Доля туристов, посетивших Турцию, возросла в первом полугодии 2011 года на 1,7% по сравнению с прошлым годом.

Второе место по объемам туристов занимает Китай с долей 10,4%.

На третье место после февральских событий опустился Египет, доля которого уменьшилась

на 13% и опустилась до уровня 8%. В абсолютном выражении Египет посетили на 652 тысячи туристов (или на 57%) меньше, чем в первом полугодии прошлого года.

В свою очередь, часть египетских туристов «оттянул» на свою сторону Таиланд, занявший место вслед за Египтом с долей 6,9%. Долевой показатель Таиланда увеличился на 2,8%, что является максимальным среди всех стран.

Более чем на треть по итогам первого полугодия увеличилось количество российских туристов в Финляндию. За первые шесть месяцев 2011 года эту страну с целью туризма посетили более 416 тыс. человек, что на 106 тыс. человек больше показателя первого полугодия 2010 года. Весовая доля Финляндии составила в первом полугодии 2011 года 6,9%, что на 1,2% больше, чем в аналогичном периоде 2010 года. Следует отметить, что на протяжении нескольких лет долевой показатель туристских поездок россиян в Финляндию по итогам первого полугодия неизменно

сокращался с 9,5% в 2006 году до 5,6% в 2010 году.

Шестое место по итогам первого полугодия 2011 года сохранила Германия, увеличившая въездной поток россиян более чем наполовину (52%). В абсолютном выражении эту страну с целью туризма посетили более 324 тыс. человек, что более чем на 100 тысяч больше, чем в первом полугодии 2010 года. Весовая доля Германии составила в 2011 году 5,3%, что на 1,4% больше долевого показателя 2010 года.

Более чем на треть, или в абсолютном выражении почти на 70 тысяч, увеличилось количество российских туристов, путешествующих в Италию. По итогам первого полугодия 2011 года Италию посетили более 262 тысяч россиян. Данная динамика россиян на Апеннинский полуостров сохраняется в течение последних двух лет.

Более чем наполовину, или на 83 тыс. человек, возрос поток российских туристов в Испанию. По сравнению с прошлым годом долевого показатель Испании возрос на 1% до уровня 3,9%.

Поток российских туристов в Грецию увеличился более чем на три четверти. Впервые по итогам полугодия весовая доля российских туристов в Грецию возросла до уровня 3,3%, что на 1,2% больше прошлогоднего показателя.

Продолжает стабильно, более чем на треть, в течение последних двух лет увеличиваться въездной поток россиян в ОАЭ. По итогам первого полугодия 2011 года он составил 188 тыс. туристов, что на 48 тыс. человек больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Весовая доля ОАЭ в общем потоке россиян в различные страны возросла по итогам полугодия на 0,5% до уровня 3,1%.

Более чем на 37% возросло количество российских туристов, путешествующих в Чехию. Следует отметить, что по итогам полугодия 2011 года почти на треть увеличился туристический поток в Великобританию до отметки 70 тыс. туристов и более чем на 40% в США до уровня 52 тыс. туристов.

В целом, несмотря на отсутствие туров в Египет в феврале и марте, можно сделать вывод, что российский рынок выездного туризма по итогам первого полугодия 2011 года имеет положительный рост и увеличение прошлогодних показателей почти на 12%.

Объем реализации туристских услуг, оказываемых населению, является важнейшим комплексным показателем удовлетворения потребностей в туристских услугах; показателем уровня жизни населения и одновременно результатом функционирования и развития рынка туристских услуг. Исследование динамики этого показателя позволяет количественно оценить развитие туризма и дать прогноз его развития на ближайшие месяцы.

В качестве исходных данных для прогнозирования следует использовать данные о динамике объема туристских услуг. Для устранения влияния роста цен рекомендуется использовать индекс цен на туристские услуги.

В целях прогнозирования динамики объема реализации туристских услуг необходимо выявлять сезонную волну, которая позволяет построить прогноз, учитывающий будущие сезонные колебания этих объемов. Для построения прогнозных значений необходимо значения каждого месяца тренда умножить на соответствующий индекс сезонности. В качестве индекса сезонности рекомендуется использовать среднее геометрическое значение индексов сезонности по годам.

Анализ полученных прогнозных значений свидетельствует о дальнейшем росте объема реализации туристских услуг в 2012 году, в январе на 4,2% по отношению к январю 2012-го. В общем, полученные прогнозные значения показывают, что при сохранении основных макроэкономических параметров роста экономики России объем реализации туристских услуг будет также увеличиваться, что будет свидетельствовать о дальнейшем улучшении уровня жизни населения.

Таким образом, одной из наиболее распространенных форм отдыха населения является туризм, который развивается более быстрыми темпами, чем другие виды аналогичных услуг. В связи с этим возрастает потребность в специализированной статистической информации, необходимой для анализа рынка туристских услуг, измерения туристских ресурсов и туристских потоков в местах назначения и на маршруте, объема и интенсивности поездок местных жителей, удовлетворения потребностей населения в данных услугах, отраслевых инвестиций и т. д.

Анализ показывает, что вопросы статистики являются центральными в исследованиях туризма. Методы статистических наблюдений в этой сфере совершенствуются по мере развития и совершенствования законодательной и нормативной базы рынка туристских услуг.

Статистика позволяет отразить состояние рынка, охарактеризовать его структуру и динамику, оценить его колебания, выявить и смоделировать влияние комплекса рыночных факторов, позволяет строить прогнозы его дальнейшего развития. Статистика изучает рынок в экономическом и географическом пространстве, обмен товаров и услуг на деньги по ценам, складывающимся в соответствии с действием рыночного механизма, материально-техническим и ресурсным обеспечением этого процесса, социально-экономическими результатами его функционирования.

Библиографический список

1. Апарин Н. С. Платные услуги населению в сфере туризма в системе макроэкономических расчетов (региональный уровень) / Н. С. Апарин, Л. С. Мыррикова, Б. Т. Рябушкин // *Вопр. статистики*. – 2008. – № 4. – С. 19–27.
 2. Бухтоярова И. В. Статистический анализ рынка туристских услуг в России : дис. ... канд. экон. наук спец. 08.00.12 Бухгалтерский учет, Статистика. – М., 2003. – 185 с.
 3. Гельман В. Я. Статистика туризма : учеб. для вузов по направл. «Туризм» / Балт. акад. туризма и предпринимательства. – М. : Академия, 2010. – 330 с.
 4. Карманова Т. Е. Статистика туризма = Tourism statistics : учебник для вузов по направл. «Туризм» / Т. Е. Карманова, О. В. Каурова, А. Н. Малолетко. – М. : КноРус, 2010. – 231 с.
 5. Соболева Е. А. Статистика туризма: статистическое наблюдение : учеб. пособие / Рос. междунар. акад. туризма. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 159 с.
 6. Яковлев Г. А. Экономика и статистика туризма : учеб. пособие. – М. : РДЛ, 2007. – 368 с.
-

T. N. Guskova*

**Guskova Tatiana, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru*

TOURISM SERVICES MARKET IN RUSSIA: STATISTICAL ASPECTS

Key words: statistics, tourist services, supervision, traveling tourism, analysis, forecasting.

The article considers the role and nature of statistics in tourism services. The work features the subject, objectives and methods of statistical research. Particular attention is paid to the analysis and forecasting of the future of tourist services market in Russia.

© Гуськова Т. Н., 2011

МИКРОУРОВЕНЬ

ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 65.01

А. О. Блинов*

**Блинов Андрей Олегович, доктор экономических наук, профессор
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва
aoblinov@mail.ru*

О. С. Рудакова*

**Рудакова Ольга Степановна, доктор экономических наук, доцент
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва
OLRud@yandex.ru*

КОГНИТИВНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Ключевые слова: когнитивный менеджмент, эффективность, экономика знаний, промышленная организация.

Рассмотрена концепция когнитивного менеджмента, обладающая мощным потенциалом реформирования и модернизации хозяйственных систем. Проанализированы особенности современного этапа развития менеджмента, использующего когнитивный подход. Показана важность развития социальной подсистемы, творческого потенциала промышленной организации в повышении эффективности производства.

Современную экономику в настоящее время часто определяют как экономику знаний. Этим термином обозначает такую экономику, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности [1]. В такой экономике знания обогащают все отрасли, все секторы и всех участников экономических процессов. Знания представляют собой то, что многие промышленные организации все в большей степени производят, продают и приобретают. Промышленным организациям приходится решать настолько сложные задачи, что это заставляет их развивать передовые знания и максимально эффективно использовать их. Быстрое, непредсказуемое изменение рыночного спроса предполагает, что промышленные организации должны научиться понимать и адаптироваться к тому, что происходит вокруг них, они должны «научиться учиться». Мировая конкуренция, в свою очередь, требует такого уровня эффективности и новаторства, который может быть обеспечен только при наиболее полном использовании знаний. И наконец, современные информационные технологии сделали возможным вовлечение в хозяйственный оборот небольших сегментов рынка и индивидуальных потребителей, создавая жесткую конкурентную среду для удовлетворения специфических требований потребителей [3].

Эффективность работы любой промышленной организации в значительной степени определяется эффективностью управления, его соответствием внутренним и внешним условиям дея-

тельности. Изменение этих условий вызывает изменение подходов к управлению. Во второй половине XX столетия научно-технический прогресс и колоссальная концентрация научного и производственного потенциалов привели к реструктуризации мировой экономики. Ведущие роли в ней стали играть отрасли, непосредственно удовлетворяющие потребности людей и основанные на прогрессивных технологиях. Производство товаров и услуг ориентировалось уже не на удовлетворение массовых потребностей, а на специализированные запросы и небольшие по емкости рынки. Жизнеспособность бизнеса стала определяться его гибкостью, динамичностью и адаптивностью к требованиям внешней среды.

Под влиянием этих изменений произошла смена парадигмы и принципов управления. Промышленную организацию начали рассматривать как «открытую» систему, ориентированную в первую очередь на качество продукции и/или услуг. Главным источником прибавочной стоимости стал высококвалифицированный персонал, использующий современные информационные технологии, резко возросла роль мотивации работников и потребность в формировании новой организационной культуры. Все это заставило промышленные организации искать новые ключевые компетенции и уникальные конкурентные преимущества, а значит, изменяться. Управление изменениями – это реализация потребности промышленной организации в своем развитии. Важной задачей является изменение самого процесса управления. Доминировавший ранее функцио-

нальный подход к управлению, основанный на старой парадигме, не соответствовал новым экономическим условиям. В качестве инновационного управленческого подхода российским промышленным организациям необходимо шире внедрять процессный подход в управлении.

Процессный подход к управлению построен на новых принципах управления: направленность на постоянное улучшение качества конечного продукта и удовлетворение клиента, взаимная ответственность за результат бизнес-процесса между всеми его участниками, эффективная система мотивации работы персонала, снижение значимости и силы действия бюрократического механизма и др. Важно подчеркнуть, что этот переход стал возможен благодаря бурному прогрессу в информационных технологиях и их прикладной адаптации в сфере производства и управления.

Процессный подход в управлении открывает новые возможности для построения эффективной промышленной организации, однако при переходе к нему проявляется комплекс проблем теоретического, методологического и прикладного характера. Для их успешного решения теория управления начинает активно использовать исследовательские инструменты других наук, постепенно превращаясь в междисциплинарную научную дисциплину с постоянно меняющейся структурой. Наиболее сильное влияние на совершенствование методологии управления оказали экономическая теория, математика, социология, психология и когнитология.

Ориентация на бизнес-процессы означает концентрацию сил и средств промышленной организации не на решении каких-то внутренних промежуточных проблем, а на создании законченных потребительских ценностей. Они дают возможность быстро и гибко организовать работу промышленной организации с учетом спроса на сегодняшнем рынке и возможностей современных производственных технологий. Проблемы современного бизнеса требуют немедленного решения, и тот, кто сумеет лучше других освоить и использовать в своих условиях методологию процессного управления, сможет успешно конкурировать на мировых рынках, где единственно предсказуемой переменной являются стремительные и непрерывные изменения.

Многолетняя практика показывает, что лишь немногие промышленные организации способны осуществлять реформирование, действуя с необходимой скоростью и в тех же объемах, что нужны для победы в конкурентной борьбе. Способность промышленной организации учиться быстрее и лучше, чем конкуренты, становится его наиболее устойчивым конкурентным преимуществом. Необходим новый способ мышления производителя, взгляд на построение промышленной организации как на инженерную деятельность (организация рассматривается как сложная

система, которую можно проектировать, строить, перепроектировать и т. д.) [5].

Трудности проведения реформирования во многом объясняются переносом акцента на преобразование в технологической компоненте организации в ущерб ее социальной составляющей [6]. Не учитывается тот факт, что социальная подсистема становится серьезным источником сопротивления организационным изменениям.

Каждая промышленная организация представляет собой сложный организм, изменяющийся во времени (в терминах теории управления – сложную динамическую систему). Конструирование бизнеса, внедрение определенных технологий работы были и остаются уникальными и творческими процессами. Для рационального управления промышленной организацией необходимо уметь выбирать наиболее подходящее из возможных доступных решений. А для этого необходимо понимать сущность работы промышленной организации, иметь представление о ее стратегиях, бизнес-процессах, продуктах, ресурсах, а также характере отношений между всеми этими факторами. Задача эта достаточно сложная, поэтому было бы целесообразно использовать наглядные модели промышленной организации.

В первую очередь это модель бизнеса, которая показывает, что является для организации окружающей средой и каким образом осуществляется их взаимодействие. Модель бизнеса показывает работникам всех уровней, что должно быть сделано для выпуска продукции, в какие сроки и каким именно образом. Она представляет архитектуру промышленной организации и различные потоки событий. В то же время для каждой категории ее сотрудников необходима информация, касающаяся их вида деятельности. Поэтому более правильно будет разработать комплекс бизнес-моделей, но все они должны быть интегрированы и согласованы между собой. Бизнес-модели позволяют сократить риски, избежать ошибок и повысить вероятность успеха при управлении промышленной организацией. Можно предложить следующие варианты бизнес-моделей:

- модель для клиентов и партнеров;
- модель для исполнительного управленческого персонала;
- модель для владельца процесса;
- модель для владельца ресурса;
- модель для команды по реформированию;
- модель для команды, осуществляющей внедрение информационной системы.

Бизнес-моделирование является современным методом повышения эффективности бизнеса, так как позволяет предварительно оценить последствия тех или иных управленческих решений до реальных изменений в развитии промышленной организации [5].

Целью бизнес-моделирования является создание достоверного, наглядного и простого для понимания описания деятельности промышленной организации. Это могут быть рисунок или схема, выполненные по тем или иным правилам. Описание модели бизнеса позволяет охватить промышленную организацию в целом, сконцентрироваться на основных элементах, выявить «узкие места» и взаимозависимости, противоречия и альтернативы, которые при обычном анализе деятельности организации не обнаруживаются. Теоретическая, исследовательская работа с моделью способна значительно повысить эффективность деятельности промышленной организации и конкурентоспособность. В настоящее время основная задача состоит в создании рабочих методик, механизмов и процедур, реализующих формализованные методы оценки управленческих решений в конкретных условиях.

Большое влияние на развитие теории управления оказала когнитология. Когнитология – наука о познавательных процессах и мышлении, изучающая закономерности процессов восприятия, познания, понимания, преобразования, представления, мышления, рефлексии и обучения и моделирующая принципы организации и работы естественных и искусственных интеллектуальных систем, основываясь на аналитическом, синтетическом и синергетическом подходах. Методологической основой когнитологии являются информационный, кибернетический, системный и синергетический подходы [1]. Развитие когнитологии идет по пути все большего углубления в такие «нерациональные» области, как интуиция и креативность.

В практическом менеджменте часто возникают ситуации, связанные с необходимостью описания и осмысления быстрых процессов нахождения решения, часто «самопроизвольного», вырастания осмысленных результатов из хаотической, часто бессмысленной исходной информации. Из понимания того факта, что направления конкуренции изменились и борьба за интеллектуальные ресурсы потеснила зависимость от природных ресурсов, возникла новая концепция – когнитивный менеджмент [1].

Когнитивный менеджмент – это систематическое управление процессами, посредством которых знание идентифицируется, накапливается, распределяется и применяется в организации для улучшения ее деятельности. Принципы когнитивного менеджмента:

- знания возникают и пребывают в умах людей;
- совместное использование знаний предполагает доверие;
- технология делает возможным новые формы когнитивного поведения;
- знание является продуктом творчества, и чтобы оно развивалось в новых направлениях, его нужно поощрять.

Предпосылкой для развития когнитивного подхода послужила невозможность применения точных моделей для анализа и моделирования проблемных ситуаций, возникающих в процессе развития социальных систем, из-за необходимости учета большого числа факторов, многие из которых оказалась трудно формализуемыми. Как методика анализа системы представлений индивида о конкретной ситуации когнитивное картирование развивалось в политологии и социологии в 1960–1980-х годах. Когнитивные карты применялись для исследования социально-экономических, военно-политических, внешнеполитических, экологических и других ситуаций. Инструментарий когнитивного моделирования позволяет учесть факторы, не поддающиеся количественному исчислению, и дает возможность поиска решения в условиях резко изменяющейся внешней среды и недостаточности информации [2].

Фундаментом для развития когнитивного подхода к поддержке принятия решений послужили элементы психологии, теории причинного следствия, теории графов и теории принятия решений. В сложных ситуациях субъект (ЛПР или эксперт) в силу ограниченной рациональности склонен упрощать представление о ситуации, не замечать обратные связи и т. п. При принятии решений в неструктурированных ситуациях у субъекта возникает модель проблемной области, на основе которой он пытается объяснить происходящие в реальности процессы. При этом объективные закономерности реального мира представляются субъективными экспертными оценками. В результате образ наблюдаемой ситуации отражает не только законы и закономерности ситуации, но и мировоззрение субъекта, его систему убеждений, ценностей, уровень образования, опыт и т. д. Как следствие, при принятии решений не учитываются отдаленные последствия, взаимосвязи различных проблем и т. п.

Расширение сферы применения когнитивного подхода в настоящее время объясняется тем, что для задач, связанных с организационными системами, проблема неопределенности в описании и моделировании ситуации является внутренне присущей самому предмету исследований.

Когнитивный подход ориентирован на качественный анализ сложных ситуаций, интерпретируемых как слабоструктурированные системы, характеризующиеся недостаточностью точной количественной информации о происходящих в них процессах, а также включающих различные «качественные» переменные. Число переменных в таких ситуациях может измеряться десятками, и все они описываются причинно-следственными связями. Увидеть и осознать логику развития событий на таком многофакторном поле затруднительно, но в то же время постоянно приходится принимать решения о выборе тех или иных мер,

способствующих развитию ситуации в нужном направлении.

Когнитивный подход к поддержке принятия решений ориентирован на то, чтобы активизировать интеллектуальные процессы субъекта и помочь ему зафиксировать свое представление проблемной ситуации в виде формальной модели [2, 4].

Цель когнитивного моделирования заключается в генерации и проверке гипотез о функциональной структуре наблюдаемой ситуации до получения функциональной структуры, способной объяснить поведение наблюдаемой ситуации.

Основные требования к компьютерным системам когнитивного моделирования – это открытость к любым возможным изменениям множества факторов ситуации, причинно-следственных связей, получение и объяснение качественных прогнозов развития ситуации (решение прямой задачи «Что будет, если ...»), получение советов и рекомендаций по управлению ситуацией (решение обратной задачи «Что нужно, чтобы ...»).

Разработанный комплекс когнитивных моделей проведения реформирования промышленных организаций позволит проанализировать влияние различных факторов в цепочках причинно-следственных связей, выявить факторы, поддающиеся контролю и управлению. Появляется возможность рассмотреть различные сценарии проведения реформирования промышленных организаций в зависимости от динамики внутренних и внешних факторов. В результате моделирования будет выявлен наиболее эффективный комплекс мер по проведению преобразований в организации, учитывающий не только ее технологическую компоненту, но и социальную составляющую.

Для успеха реформирования необходима готовность промышленной организации к изменениям. В этом и заключается главный фактор успеха. Новую роль получают информационные технологии: они становятся не только инструментом собственно перестройки управления, но и средством подготовки промышленной организации к проведению изменений. Более совершенная

информационная база не принесет желаемого результата, если не изменить компетенцию персонала, имея в виду не только организационные (обязанности, полномочия), но и чисто квалификационные (возможности, способности, навыки) параметры.

В связи с этим в современной России требуются новые методы развития промышленных организаций, основанные на стыке гуманитарного и инженерного подходов, что позволит получить синергетический эффект от их взаимодействия. Этот подход базируется на современных достижениях информационных, а именно когнитивных технологий совершенствования промышленной организации. Необходимо развитие симбиоза концепции управления знаниями, перестройки бизнес-процессов и когнитивной человеческой составляющей, что становится наиболее востребованным инструментом преобразований, обеспечивающим активизацию творчества людей и использование интеллектуального капитала российских промышленных организаций.

Таким инструментом преобразований может стать когнитивный менеджмент [1], направленный на активизацию творчества людей и использование интеллектуального капитала промышленных организаций. Целью его является создание обучающейся организации, т. е. такой организации, которая создает, приобретает, передает и сохраняет знания, которая способна быстро изменить поведение в ответ на новые знания и предложения.

В условиях постоянно изменяющейся внешней среды для сохранения своих позиций и обеспечения конкурентоспособности отечественным промышленным организациям необходимо доказать способность адаптации к постоянным и динамичным изменениям внешней среды, умение своевременно вносить изменения в организацию своей деятельности, активно осуществлять преобразования. А организуя процесс управления изменениями на платформе управления знаниями, они смогут выйти на новые качественные технологические, производственные и управленческие уровни.

Библиографический список

1. Абдикеев Н. М., Киселев А. Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса / под науч. ред. проф. Н. М. Абдикеева. – М. : ИНФРА-М, 2011.
2. Макаренко Д. И., Хрусталева Е. Ю. Концептуальное моделирование военной безопасности государства / Центр. экон.-мат. ин-т РАН ; Ин-т проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН. – М. : Наука, 2008.
3. Мильнер Б. З. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации. – М. : ИНФРА-М, 2003.
4. Мотышина М. С. Социально-экономические организации: концепции, особенности, механизмы развития. – СПб. : Изд-во СПбГУП, 2009.
5. Управление бизнес-процессами современных организаций : монография / под общ. ред. М. М. Максимова. – М. : МГСУ, 2009.
6. Чаадаев В. К. Бизнес-процессы в компаниях связи. – М. : Эко-Трендз, 2004.

A. O. Blinov*

**Blinov Andrey, Doctor of economic sciences, professor of
Russian Correspondence Institute of Economics, Moscow
aoblinov@mail.ru*

O. S. Rudakova*

**Rudakova Olga, Doctor of economic sciences, professor of
Russian Correspondence Institute of Economics, Moscow
OLRud@yandex.ru*

COGNITIVE MANAGEMENT AS A TOOL OF CHANGES MANAGEMENT IN ORGANIZATIONS

Key words: cognitive management, efficiency, knowledge economy, industrial organization.

The article studies the concept of cognitive management, which has a powerful potential for reformation and modernization of economic systems. Using cognitive approach, the authors analyzed the features of management development on its present stage. The research proves the importance of developing social subsystems and creative potential in order to improve industrial organization efficiency.

© Блинов А. О., Рудакова О. С., 2011

УДК 65.012.2

А. Е. Бугаев*

*Бугаев Александр Евгеньевич, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_manajer@tolgas.ru

РОЛЬ СЦЕНАРНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: деловая среда организации, сценарное планирование, миссия организации, сценарная матрица, стратегическое планирование.

Рассмотрены сущность и значение сценарного планирования в условиях изменений окружающей среды российской экономической системы. Определены базовая основа сценарного планирования, его отличительные черты от классического стратегического планирования. Показана его роль в условиях высокой динамики и неопределенности экономической среды.

Интегрированное использование функций управления можно отразить в сценарном планировании. Это достаточно новое направление, развивающееся в рамках стратегического менеджмента, управления изменениями, проектного менеджмента, а также других разделов науки управления. Сценарное планирование часто позиционируется как научное направление, которое не формализует процессы взаимодействия субъекта и объекта экономических отношений, а заставляет взглянуть на окружающий нас мир как на нечто, содержащее потенциальные неопределенности, которыми характеризуется деловая среда любой организации. В силу этого классическое стратегическое планирование базируется на представлениях о том, что окружающая среда экономических систем достаточно стабильна и изменения происходят не часто, а взаимодействие между отдельными элементами как внешней, так и внутренней среды экономических систем строятся на принципах рационализма. Следовательно, сформулированная организацией миссия может длительное время оставаться неизменной. Сценарное планирование изменяет картину мира управленцев, формируя понимание того, что в каждый момент времени будущее разное и, следовательно, существует множество вероятных исходов из одних и тех же начальных показателей. При этом особое внимание акцентируется на возможности изменения картины будущего и влиянии на реализацию того или иного исхода со стороны управленцев, совершающих определенные действия.

Сценарное планирование в отличие от классического стратегического планирования основной своей задачей ставит не попытку точного предсказания будущего, а разработку программ действий в случае наступлении тех или иных исходов, необходимость изменения тех или иных элементов внутренней среды организации.

В условиях высокой неопределенности и быстрых изменений окружающей среды российской системы разрабатывать стратегию с опорой

на единственно вероятный прогноз является слишком рискованным. Для современного мира в целом и российской экономики в частности характерны внезапные перемены, сложно выявляемые связи между социально-экономическими факторами, появление событий, которое просто невозможно предвидеть. В подобном сложном, неопределенном и динамичном окружении существует множество возможных вариантов изменения деловой среды. Основным смыслом сценарного планирования является конструирование, создание различных и одинаково правдоподобных вариантов развития будущего, которое является хорошо структурированным и логичным. Таким образом, стратегия перестает быть жестким планом и приобретает необходимую гибкость, для того чтобы организация оставалась успешной. При этом стратегия перестает быть единовременной акцией и превращается в серию стратегических решений, объединенных причинно-следственной структурой.

Сценарное планирование по своей сути является интегративным синтетическим подходом к управлению экономическими системами. Данный подход органично включает в себя ряд достижений школ стратегического управления и направлений общего менеджмента.

Сценарное планирование базируется на ряде положений стратегической школы дизайнера, поскольку формирование сценариев, как и стратегий в данной школе, должно быть продуманным процессом сознательного мышления, а сценарий должен быть единственным в своем роде. Разнообразие комбинаций факторов внешней среды определяет необходимость разработки уникальных сценариев, получаемых в результате индивидуального моделирования. При этом подразумевается использование не общих переменных, а конкретных ситуаций. Поэтому возможных сценариев в разных ситуациях может быть бесконечное количество, и основное внимание следует обратить не на изучение формальных процессов планирования, а на особенности создания сцена-

риев, связанных с конкретной ситуацией и отличительными компетенциями компании. При этом модель построения сценария должна оставаться достаточно простой и неформальной, поскольку она является, по сути, концептуальной схемой разработчиков. Ее формализация и детализация должны проводиться на этапе принятия решения о выборе сценария и его реализации. Процесс моделирования может считаться завершенным, когда сформирована матрица сценариев, дающая цельную картину возможных направлений развития организации как экономической системы в будущем.

В то же время сценарный подход активно использует основные положения стратегической школы планирования. Более того, в ряде научных исследований [1] сценарный подход или сценарное планирование рассматривается как результат модификации школы планирования в условиях современных требований к экономическим системам. В методах сценарного планирования используются разработанные в рамках общей школы планирования принципы стратегического целеполагания экономических систем, а также методы формализации стратегического управления экономическими системами как при формировании отдельных сценариев, так и при последующем стратегическом планировании. В сценарном планировании, так же как и в стратегическом планировании, квалифицированные планы играют существенную роль при формировании программ и бюджетов.

Немалое влияние на методики сценарного планирования оказала стратегическая школа позиционирования, рассматривающая стратегии как специфические общие рыночные позиции компаний, которые могут быть идентифицированы. При этом данные рыночные позиции определяются главным образом экономическими и конкурентными условиями на рынке. Поэтому согласно подходам стратегической школы позиционирования [2] процесс формирования стратегий – это сделанный на основе аналитических расчетов выбор одной определенной позиции. Основную роль в этом процессе играют аналитики, собирающие информацию о внешней и внутренней среде организации и принимающие решение о позиционировании данной экономической системы на рынке на основе полученных обобщенных данных. В процессе сценарного планирования также осуществляется аналитический процесс сбора, обработки и обобщения информации о внешней и внутренней среде организации и определение сценариев – позиций возможного будущего развития данной организации.

Используя методы и инструменты стратегических школ дизайна, планирования и позиционирования, сценарный подход в то же время избегает ряда их недостатков. В первую очередь сценарное планирование по своей сути имеет ин-

терактивный характер по отношению к окружающей среде, подразумевающий активное использование прямых и обратных связей экономических систем. Следовательно, сценарное планирование избегает такого недостатка, как пренебрежение обучением, отчасти свойственного вышеперечисленным перспективным школам. Также сценарный подход может быть использован в условиях окружающей среды, характеризуемой высокой степенью динамики и неопределенности, что не всегда возможно для моделей, построенных на основе положений школы дизайна или школы планирования.

В развитии внутренней среды организации весьма большое значение имеют процессы коммуникационных взаимодействий, обеспечивающих сбор, обмен и обработку информации, формирование новых когнитивных моделей, и различных форм управленческого взаимодействия, обеспечивающих выработку, верификацию, адаптацию и реализацию разработанных сценариев.

Коммуникативные процессы подразумевают определенную совокупность инструментов и методов сбора и обработки информации. При этом рекомендуется уделять внимание таким направлениям коммуникационных взаимодействий, как опросы работников организации, интервью с собственниками и менеджерами высшего уровня управления, а также использовать такие инструменты, как «мозговой штурм», различные формы экспертных оценок, метод жюри и т. д. На основе собранной информации начинается реализация процесса подготовки и формализации сценарной матрицы (рис. 1).

Построение сценарных матриц может осуществляться в разных вариантах. Наиболее простыми и популярными являются техники GBU и BEAR. В первом методе сценарии фокусируются вокруг наиболее желательных (good), нежелательных (bad) и опасных (ugly) вариантов развития событий. BEAR-метод концентрируется на уровнях изменений: низком, среднем и высоком в деловой среде.

Выбор инструментов наполнения и очищения сценариев часто диктуется базовой логикой сценария, зависит от характера и масштаба компании, ее стратегических намерений, отраслевых особенностей и методологической оснащенности консультантов и представителей клиентской команды. Разработанная совокупность сценариев не является окончательным результатом сценарного планирования, поскольку предложенные стратегические альтернативы должны быть проверены на их реалистичность, адекватность требованиям окружающей среды.

В ранних школах сценарного планирования фокус внимания и усилий специалистов находится в области разработки сценариев, после чего существующие стратегические альтернативы проверялись на жизнеспособность в этих сцена-

риях. Последние публикации по этой теме показывают, что фокус сценарного планирования все

больше смещается в развитие технологии создания самих сценариев.

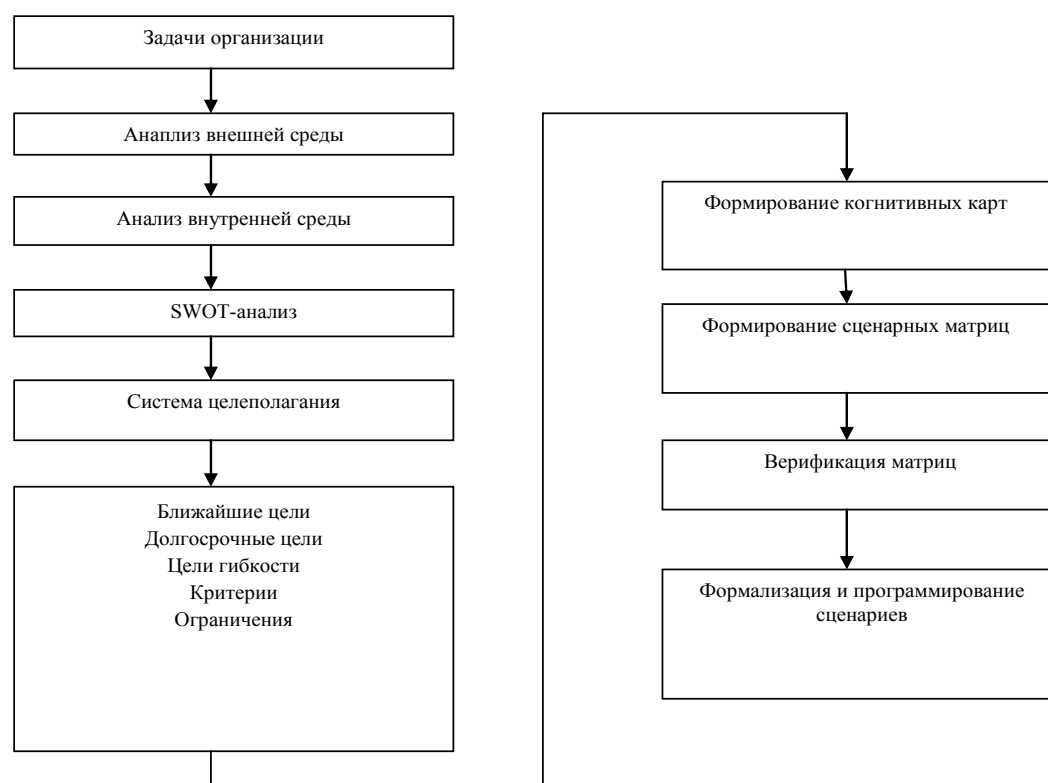


Рис. 1. Схема формирования сценарной матрицы

Совокупность действий на этом этапе может выглядеть следующим образом:

- идентификация элементов стратегии и желаемой модели деловой среды;
- их проверка во всех сценариях;
- управленческие решения по каждому сценарию, если будущие события начинают развиваться именно по нему;
- создание наброска простого плана по каждому сценарию.

Сценарный прогноз развития исследуемой организации может быть представлен в трех вариантах развития событий. Первый вариант подразумевает оптимистический прогноз. Согласно этому варианту деловая среда организации отвечает задачам развития рыночной экономики, что позволяет данной организации иметь на рынке собственную рыночную нишу и возможность значительно улучшать свое положение.

Второй вариант, который можно определить как требуемый, позволяет организации сохранять

свое положение на рынке в условиях относительной неизменности деловой среды, но существенно улучшить его у данной организации шансов практически нет.

Наконец, третий вариант развития деловой среды организации можно определить как критический. Согласно данному варианту слабые стороны, характерные для деловой среды данной организации, мешают ей обеспечить достаточно прибыли для ее развития и существования. Данное положение может быть связано с ошибками в управлении. В перспективе такая организация самостоятельно выжить не сможет.

Таким образом, существующая неопределенность развития как глобальной, так и национальной экономик приводит к тому, что только сценарное планирование может стать инструментом [3], позволяющим не только прогнозировать последствия тех или иных действий участников рынка, но и гибко перестраиваться в меняющейся среде.

Библиографический список

1. Минцберг Г. Школы страстей : пер. с англ. / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001.
2. Минцберг Г. Стратегический процесс : пер с англ. / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001.
3. Ригланд Дж. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии. – М. : Изд-во «Диалектика», 2007.

A. E. Bugaev*

**Bugaev Alexander, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_manajer@tolgas.ru*

**ROLE OF SCENARIO PLANNING IN FORMING
THE ORGANIZATION DEVELOPMENT STRATEGY**

Key words: business environment of organization, scenario planning, mission of the organization, scenario matrix, strategic planning.

The article examines the nature and value of scenario planning in changing environment of Russian economic system. The author has defined the basis of scenario planning, its distinctive features, differentiating it from classic strategic planning. The role of scenario planning is particularly important in highly dynamic and uncertain economic environment.

© Бугаев А. Е., 2011

УДК 657.6

Н. Л. Кузнецова***Кузнецова Наталья Львовна, кандидат экономических наук, доцент**Филиал Самарской гуманитарной академии в г. Тольятти*

kuznecova-nl@rambler.ru

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРИ ПОДТВЕРЖДЕНИИ НЕПРЕРЫВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АУДИРУЕМОГО ЛИЦА

Ключевые слова: аналитические процедуры, оценка допущения непрерывности деятельности аудируемого лица, финансовая устойчивость, относительные коэффициенты, роза финансовой устойчивости.

Рассмотрены вопросы, связанные с анализом финансовой устойчивости при проведении оценки допущения непрерывности деятельности аудируемого лица, систематизированы относительные коэффициенты для определения финансового состояния хозяйствующего субъекта, предложен графический метод оценки финансовой устойчивости на основе лепестковых диаграмм (роза финансовой устойчивости).

Применение аналитических процедур в аудите регулируется Федеральным правилом (стандартом) аудита № 20 «Аналитические процедуры», который устанавливает обязательное применение аналитических процедур на стадии планирования и завершающем этапе, а также рекомендует применять их на всех других стадиях аудита [2]. Остановимся на применении аналитических процедур в аудите при оценке допущения непрерывности деятельности организации, предусмотренной Федеральным правилом (стандартом) аудита № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица» [1]. При этом стандарт выделяет три группы признаков, на основании которых у аудитора может возникнуть сомнение в применении допущения непрерывности деятельности, – это финансовые, производственные и прочие признаки.

Именно финансовые признаки, на основании которых у аудитора может возникнуть сомнение в применении допущения непрерывности деятельности, требуют в первую очередь анализа финансовой устойчивости организации. Основными направлениями анализа финансовой устойчивости являются исследования абсолютных и относительных показателей. Остановимся на последних более подробно.

Относительные показатели финансового состояния организации представляют собой финансовые коэффициенты, рассчитываемые в виде отношений абсолютных показателей финансового состояния или их линейных комбинаций.

Анализ финансовых коэффициентов представляет собой сравнение их значений с базисными величинами, а также изучение их динамики за отчетный период и за ряд лет. Базисные величины фактически играют роль нормативов для относительных финансовых коэффициентов. Однако на сегодняшний день не создана методика их расчета в различных отраслях, и не устоялся набор относительных показателей, применяемых для анализа финансовой устойчивости организа-

ции. Различные исследователи используют различные наборы этих коэффициентов, которые, кроме того, имеют разные наименования, хотя несут схожую содержательную нагрузку. Рассмотрим более подробно относительные коэффициенты финансовой устойчивости, применяемые различными авторами.

Все многообразие относительных показателей, оценивающих финансовую устойчивость, можно разделить на три группы:

- коэффициенты, определяемые по показателям пассива бухгалтерского баланса;
- коэффициенты, определяемые по показателям актива бухгалтерского баланса;
- коэффициенты, определяемые по соотношению статей актива и пассива бухгалтерского баланса.

Рассмотрим первую группу показателей, которые систематизированы в табл. 1. В общей сложности нами отобрано одиннадцать коэффициентов, которые в таблице расположены по мере убывания частоты их использования в расчетах различных авторов. Наименования одних и тех же коэффициентов не совпадают даже в нормативных документах. Рассмотрим вышеперечисленные коэффициенты в той последовательности, в которой они приводятся в таблице.

1. Коэффициент автономии (финансовой независимости) указан в таблице первым, так как включен в нормативные документы, утвержденные Правительством РФ [3], Центральным банком РФ [5], Федеральной службой России по оздоровлению и банкротству [4], а также используется в расчетах всеми авторами. Он показывает долю собственных средств в общем итоге баланса:

$$K_1 = \text{Капитал и резервы} / \text{Валюта баланса}. \quad (1)$$

Нормальное минимальное значение коэффициента оценивается авторами от 0,4 до 0,6. Рост коэффициента автономии говорит об увеличении финансовой независимости, повышает гарантии погашения организацией своих обязательств.

**Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость
по показателям пассива бухгалтерского баланса**

№ п/п	Наименование коэффициента	Источник	Норматив
1	2	3	4
1	Автономии (финансовой независимости)	Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству Приказ № 16-23.01.01	-
	Финансовой независимости	Центробанк РФ Положение № 218-П-19.03.03	≥0,45
	Автономии (финансовой независимости)	Правительство РФ Постановление № 367-25.06.03.	-
	Финансовой независимости (автономии)	Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [6, с. 144]	≥0,4÷0,6
	Концентрации собственного капитала	В. В. Ковалев [7, с. 326]	-
	Автономии	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 110]	≥0,5
	Финансовой автономии	Г. В. Савицкая [9, с. 370]	-
	Автономии	А. Д. Шеремет [10, с. 236]	≥0,5
2	Капитализации (плечо финансового рычага)	Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [6, с. 144]	≤1,5
	Уровень финансового левериджа	В. В. Ковалев [7, с. 327]	-
	Соотношения заемного и собственного капитала	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 110]	≤1
	Финансового левериджа (финансового риска)	Г. В. Савицкая [9, с. 370]	-
	Соотношения заемных и собственных средств	А. Д. Шеремет [10, с. 237]	≤1
3	Финансовой зависимости капитализированных источников	В. В. Ковалев [7, с. 326]	≤0,4
	Соотношения долгосрочной задолженности и постоянного капитала	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 111]	-
	Долгосрочного привлечения заемных средств	А. Д. Шеремет [10, с. 238]	-
4	Финансирования	Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [6, с. 144]	≥0,7
	Покрытия долгов собственным капиталом (платежеспособности)	Г. В. Савицкая [9, с. 370]	-
5	Финансовой устойчивости	Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [6, с. 144]	≥0,6
	Долгосрочной финансовой независимости (финансовой устойчивости)	Г. В. Савицкая [9, с. 370]	-
6	Концентрации привлеченных средств	В. В. Ковалев [7, с. 326]	-
	Финансовой зависимости	Г. В. Савицкая [9, с. 370]	-
7	Доля просроченной кредиторской задолженности	Правительство РФ Постановление № 367-25.06.03	-
8	Финансовой независимости капитализированных источников	В. В. Ковалев [7, с. 326]	≥0,6
9	Текущей задолженности	Г. В. Савицкая [9, с. 370]	-
10	Краткосрочной задолженности	А. Д. Шеремет [10, с. 238]	-
11	Кредиторской задолженности	А. Д. Шеремет [10, с. 238]	-

2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств в вышеперечисленных нормативных документах не рассматривается, однако подавляющее большинство авторов используют его в своих расчетах. На наш взгляд, логичнее назвать данный коэффициент – коэффициент привлечения заемного капитала, т. к. он показывает, сколько заемных средств привлечено на 1 руб. собственного капитала:

$$K_2 = \frac{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Капитал и резервы}} \quad (2)$$

Нормальное ограничение для данного коэффициента зависит от значения, выбранного автором для минимального значения K_1 . Так, если K_1 установить $\geq 0,5$, то K_2 должен быть ≤ 1 . Если же K_1 принять $\geq 0,6$, то K_2 будет иметь значение $\leq 1,5$.

3. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств рассчитывается по формуле:

$$K_3 = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{(\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства})} \quad (3)$$

Он позволяет приближенно оценить долю заемных средств при финансировании капитальных

вложений. Нормальное ограничение данного коэффициента авторами не указано, однако его можно получить расчетным путем. В. В. Ковалев приводит значение нижнего предела коэффициента финансовой независимости капитализированных источников (строка 8 таблицы) –0,6. В связи с тем, что сумма этих двух коэффициентов равна единице, получаем $K_3 \leq 0,4$.

4. Коэффициент покрытия долгов собственным капиталом:

$$K_4 = \frac{\text{Капитал и резервы}}{(\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства})}. \quad (4)$$

Он является обратным коэффициенту K_2 , нормальным ограничением для него является значение $\geq 0,7$, а оптимальным – 1,5.

5. Коэффициент финансовой устойчивости показывает, какая часть актива финансируется за счет нормальных источников:

$$K_5 = \frac{\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}. \quad (5)$$

Значение коэффициента должно быть $\geq 0,6$.

6. Коэффициент финансовой зависимости:

$$K_6 = \frac{\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}. \quad (6)$$

Является дополнением к коэффициенту автономии (финансовой независимости) K_1 , их сумма равна 1 или 100%.

7. Доля просроченной кредиторской задолженности:

$$K_7 = \frac{\text{Просроченная кредиторская задолженность}}{\text{Валюта баланса}} \cdot 100\%. \quad (7)$$

Коэффициент показывает удельный вес просроченной кредиторской задолженности в совокупных пассивах организации.

8. Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников:

$$K_8 = \frac{\text{Капитал и резервы}}{(\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства})}. \quad (8)$$

Данный коэффициент дополняет коэффициент соотношения долгосрочной задолженности и постоянного капитала (K_3), сумма этих показателей равна единице. Нижний предел для K_8 – 0,6.

9. Коэффициент текущей задолженности:

$$K_9 = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}. \quad (9)$$

Нормативное значение данного коэффициента автором не указано, однако его можно получить расчетным путем, т. к. он дополняет коэффициент финансовой устойчивости K_5 и сумма этих показателей равна единице.

10. Коэффициент краткосрочной задолженности:

$$K_{10} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{(\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства})}. \quad (10)$$

Коэффициент показывает долю краткосрочных обязательств в общей сумме обязательств, нормативное значение автор не указывает.

11. Коэффициент кредиторской задолженности:

$$K_{11} = \frac{\text{Кредиторская задолженность} + \text{Прочие пассивы}}{(\text{Долгосрочные обязательства} + \text{Краткосрочные обязательства})}. \quad (11)$$

Коэффициент показывает долю кредиторской задолженности и прочих пассивов в общей сумме обязательств организации, нормативное значение автор не указывает.

Следующая группа коэффициентов, определяемых по показателям актива баланса, самая малочисленная и используется не всеми исследователями (табл. 2). Рассмотрим порядок определения данных коэффициентов в той последовательности, как они приведены в табл. 2, сохранив при этом сквозную нумерацию условных обозначений.

Таблица 2

Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость по показателям актива бухгалтерского баланса

№ п/п	Наименование коэффициента	Источник	Норматив
1	2	3	4
1	Соотношения мобильных и иммобилизованных средств	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 111]	-
	Соотношения мобильных и иммобилизованных средств	А. Д. Шеремет [10 с. 237]	-
2	Имущества производственного назначения	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 113]	$\geq 0,5$
	Имущества производственного назначения	А. Д. Шеремет [10, с. 237]	$\geq 0,5$
3	Основных средств	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 113]	-
4	Материальных оборотных средств	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 113]	-
5	Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	Правительство РФ Постановление № 367-25.06.03	-

1. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств:

$$K_{12} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Внеоборотные активы}} \quad (12)$$

Нормативное значение данного показателя авторами не приводится, т. к. оно в большей степени обусловлено отраслевыми особенностями предприятия. Однако следует иметь в виду, что отвлечение мобильных средств из оборота снижает реальное наличие собственных оборотных средств организации и, следовательно, для сохранения минимальной финансовой стабильности необходимо стремиться к повышению уровня мобильности активов.

2. Коэффициент имущества производственного назначения:

$$K_{13} = \frac{\text{Основные средства} + \text{Капитальные вложения} + \text{Нематериальные активы} + \text{Запасы}}{\text{Валюта баланса}} \quad (13)$$

Нормальным считается ограничение этого показателя в пределах $\geq 0,5$, т. к. именно вложение средств в имущество производственной сферы создает благоприятные условия для повышения производственного потенциала организации. В случае снижения показателя ниже критической границы целесообразно привлечение долгосрочных заемных средств для увеличения имущества производственного назначения. Учитывая изменения, внесенные в формы отчетности с 2011 года, целесообразно в данной формуле добавить показатель «Результаты исследований и разработок», при этом показатель «Капитальные вложения» более не выделяется отдельной строкой в балансе, а отражается по строке «Прочие внеоборотные активы».

3. Коэффициент основных средств:

$$K_{14} = \frac{\text{Основные средства}}{\text{Валюта баланса}} \quad (14)$$

Данный показатель считается частным значением коэффициента имущества производственного назначения, показывает долю основных средств в стоимости имущества организации. Нормативное ограничение автором не приводится.

4. Коэффициент материальных оборотных средств:

$$K_{15} = \frac{\text{Запасы}}{\text{Валюта баланса}} \quad (15)$$

Данный показатель также считается частным значением коэффициента имущества производственного назначения. Он показывает долю запасов в стоимости имущества организации. Нормативное ограничение автором не указано.

Считаем целесообразным показатели K_{14} и K_{15} именовать как доля основных средств и доля запасов в валюте баланса.

5. Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам:

$$K_{16} = \frac{\text{Долгосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Потенциальные оборотные активы, подлежащие возврату}}{\text{Валюта баланса}} \quad (16)$$

Данный показатель показывает долю дебиторской задолженности в общей сумме активов организации, нормальное ограничение для него не приводится.

Третья группа показателей, характеризующих финансовую устойчивость, определяемая на основе соотношения статей актива и пассива бухгалтерского баланса, используется всеми исследователями (табл. 3). Особое место занимают в ней коэффициенты, рассчитываемые на основе собственного оборотного капитала.

Таблица 3

Коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость на основе соотношений статей актива и пассива бухгалтерского баланса

№ п/п	Наименование коэффициента	Источник	Норматив
1	2	3	4
1	Обеспеченности собственными средствами	Федеральная служба России по финансовому оздоровлению и банкротству Приказ № 16-23.01.01	-
	Обеспеченности собственными оборотными средствами	Центробанк РФ Положение № 218-П-19.03.03	$\geq 0,1$
	Обеспеченности собственными оборотными средствами	Правительство РФ Постановление № 367-25.06.03	-
	Обеспеченности собственными источниками финансирования	Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова [6, с. 144]	Min0,1 opt $\geq 0,5$
	Обеспеченности оборотных активов собственным оборотным капиталом	Э. А. Маркаръян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркаръян [8, с. 112]	$\geq 0,1$
	Доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов	Г. В. Савицкая [9, с. 380]	-
	Обеспеченности оборотных активов собственными источниками формирования	А. Д. Шеремет [10, с. 237]	$\geq 0,1$
2	Маневренности	Э. А. Маркаръян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркаръян [8, с. 111]	$\geq 0,5$
	Маневренности капитала	Г. В. Савицкая [9, с. 380]	-
	Маневренности	А. Д. Шеремет [10, с. 237]	-

Продолжение табл. 3

1	2	3	4
3	Маневренности собственного капитала	В. В. Ковалев [7, с. 104]	-
4	Структуры долгосрочных вложений	В. В. Ковалев [7, с. 104]	-
5	Индекс постоянного актива	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 112]	-
6	Покрытия основных средств собственным капиталом	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 112]	
7	Обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 112]	≥0,6-0,8
8	Прогноза банкротства	Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян [8, с. 113]	-
9	Доля заемного капитала в формировании оборотных активов	Г. В. Савицкая [9, с. 380]	-
10	Автономии источников формирования запасов	А. Д. Шеремет [10, с. 238]	-

1. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами является одним из главных относительных показателей финансовой устойчивости, он показывает обеспеченность оборотных активов собственным оборотным капиталом:

$$K_{17} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Оборотные активы}} \quad (17)$$

Следует обратить внимание на тот факт, что практически у каждого автора существует свой подход к определению величины собственного оборотного капитала, тем не менее нормальное минимальное значение коэффициента оценивается различными авторами одинаково $\geq 0,1$. В сложившейся ситуации следует критически относиться к нормативу данного коэффициента, который, скорее всего, имеет приближенное значение.

2. Коэффициент маневренности:

$$K_{18} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Капитал и резервы}} \quad (18)$$

Коэффициент показывает, какая доля собственного капитала предприятия находится в мобильной форме, позволяющей свободно им маневрировать. Его высокий уровень положительно характеризует финансовое состояние организации. Рост коэффициента маневренности желателен, но в тех пределах, в каких это возможно при конкретной структуре имущества предприятия. Если коэффициент увеличивается за счет опережающего роста собственного капитала по сравнению с ростом внеоборотных активов, то это действительно свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия. Оптимальная величина коэффициента $\geq 0,5$ приводится только одним автором.

3. Коэффициент маневренности собственного капитала:

$$K_{19} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Капитал и резервы}} \quad (19)$$

Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, а какая часть капитализирована. Значение коэффициента автором не приводится, так как оно может ощутимо варьироваться в за-

висимости от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия.

4. Коэффициент структуры долгосрочных вложений:

$$K_{20} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Внеоборотные активы}} \quad (20)$$

Целесообразнее назвать данный показатель: доля долгосрочных вложений в валюте баланса. Логика расчета этого показателя основана на предположении, что долгосрочные ссуды и займы используются для финансирования основных средств и других капитальных вложений. Коэффициент показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами, т. е. в некотором смысле принадлежит им, а не владельцам предприятия. Нормативное значение автором не приводится.

5. Индекс постоянного актива определяется отношением внеоборотных активов к сумме собственного капитала:

$$K_{21} = \frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Капитал и резервы} + \text{Доходы будущих периодов} + \text{Резервы предстоящих расходов}} \quad (21)$$

Коэффициент показывает долю собственного капитала, вложенного во внеоборотные активы. Он находится в функциональной зависимости от коэффициента маневренности (K_{18}), в сумме они равны единице, и рост одного из них приводит к снижению другого. Авторы считают, что оценивать финансовую устойчивость по каждому из этих коэффициентов в отдельности нецелесообразно, так как их уровень зависит от структуры и специфики деятельности предприятия, а изменение необязательно сказывается на финансовой устойчивости.

6. Коэффициент покрытия основных средств собственным капиталом:

$$K_{22} = \frac{\text{Основные средства}}{\text{Капитал и резервы} + \text{Доходы будущих периодов} + \text{Резервы предстоящих расходов}} \quad (22)$$

Коэффициент показывает, в какой мере основные средства покрываются за счет собственного капитала, авторы рекомендуют его для организаций с большим объемом основных средств. Нормативное значение не приводится.

7. Коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом:

$$K_{23} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Запасы}} \quad (23)$$

Нормальное ограничение на основе данных хозяйственной практики составляет $\geq 0,6-0,8$. При анализе динамики коэффициента авторы рекомендуют исходить из того, что собственными источниками должны быть покрыты необходимые размеры запасов, остальные можно покрыть заемными средствами. При этом необходимый размер запасов в большей мере соответствует обоснованной потребности в них в те периоды, в которые скорость их оборота выше.

8. Коэффициент прогноза банкротства характеризует удельный вес чистых оборотных активов в валюте баланса:

$$K_{24} = \frac{\begin{aligned} & \text{Оборотные активы} - \\ & \text{Задолженность участников по взносам} \\ & \text{в уставный капитал} - \text{Собственные акции,} \\ & \text{выкупленные у акционеров} - \\ & \text{Краткосрочные кредиты и займы} - \\ & \text{Кредиторская задолженность} - \\ & \text{Задолженность участникам} \\ & \text{по выплате доходов} - \\ & \text{Прочие краткосрочные обязательства} \end{aligned}}{\text{Валюта баланса}} \quad (24)$$

Динамика данного коэффициента важна для общей оценки финансовой устойчивости. Если предприятие испытывает финансовые затруднения, то коэффициент прогноза банкротства снижается.

9. Доля заемного капитала в формировании оборотных активов:

$$K_{25} = \frac{\text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Оборотные активы}} \quad (25)$$

Данный показатель в сумме с долей собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов равен единице, его рост свидетельствует о повышении зависимости от внешних кредиторов и, соответственно, о снижении финансовой устойчивости.

10. Коэффициент автономии источников формирования запасов:

$$K_{26} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал}}{\text{Основные источники формирования запасов}} \quad (26)$$

Коэффициент показывает долю собственных оборотных средств в общей сумме основных источников формирования запасов. Нормативное значение автором не указано.

Очевидно, что применять такое количество коэффициентов не рационально, так как это необоснованно увеличивает трудоемкость аудиторской проверки. Поэтому для рациональной и оперативной аналитической работы целесообразно

проводить анализ финансовой устойчивости в два этапа. На первом анализируются минимальное количество относительных коэффициентов. Однако это количество должно быть необходимым и достаточным для надежной оценки финансовой устойчивости организации. Ко второму этапу контроля переходить в случае необходимости углубленного анализа финансового состояния.

Проведем отбор показателей, которые удовлетворяют этим условиям. Анализируя значения коэффициентов, определяемых по данным пассива баланса (табл. 1), нетрудно заметить, что большая их часть являются взаимозависимыми величинами. Так, например, если коэффициент K_1 (коэффициент автономии) укладывается в норматив и равен 0,5, то соответственно $K_2 = 1$ (коэффициент привлечения заемного капитала), $K_4 = 1$ (коэффициент покрытия долгов собственным капиталом) и $K_6 = 0,5$ (коэффициент финансовой зависимости), что также соответствует нормативным значениям. Следовательно, из этой группы коэффициентов достаточно контролировать значение только одного – K_1 .

Рассмотрим другую группу взаимозависимых показателей, в нее входят: K_3 (коэффициент соотношения долгосрочной задолженности и постоянного капитала), K_5 (коэффициент финансовой устойчивости), K_8 (коэффициент финансовой независимости капитализированных источников), K_9 (коэффициент текущей задолженности) и K_{10} (коэффициент краткосрочной задолженности). Пусть $K_5 = 0,6$, что соответствует нормативному значению, тогда при $K_1 = 0,5$ расчетным путем получим:

$$\begin{aligned} \text{если } K_5 &= (\text{стр.1300} + \text{стр.1400}) / \text{стр.1700} = \\ &= 0,6 \text{ или } \text{стр.1300} + \text{стр.1400} = 0,6(\text{стр.1700}), \text{ то} \\ - K_3 &= \text{стр.1400} / (\text{стр.1300} + \text{стр.1400}) = \\ &= (0,6(\text{стр.1700}) - \text{стр.1300}) / 0,6(\text{стр.1700}) = 1 - \\ &- 1/0,6 * 0,5 = 0,17 - \text{в пределах нормы;} \\ - K_8 &= 1 - K_3 = 1 - 0,17 = 0,83 - \text{в пределах нормы;} \\ - K_9 &= 1 - K_5 = 1 - 0,6 = 0,4 - \text{в пределах нормы;} \\ - K_{10} &= \text{стр.1500} / (\text{стр.1400} + \text{стр.1500}) = \\ &= 0,4 (\text{стр.1700}) / 0,5(\text{стр.1700}) = 0,8 \text{ также должен} \\ &\text{быть признан в пределах нормы. Следовательно,} \\ &\text{из всей группы коэффициентов достаточно контролировать} \\ &\text{только один} - K_5. \end{aligned}$$

Из показателей табл. 1 не вошли в рассмотренные нами группы коэффициенты K_7 (доля просроченной кредиторской задолженности) и K_{11} (коэффициент кредиторской задолженности). Так как они не зависят от нормативных значений K_1 и K_5 и в то же время дают важные сведения для анализа, считаем целесообразным включить их в группу показателей, необходимых для анализа финансовой устойчивости аудируемого лица. Однако, учитывая, что наличие просроченной кредиторской задолженности является уже следствием нарушения финансовой устойчивости, бу-

дем рассматривать K_7 как дополнительный показатель.

Из показателей, определяемых на основе актива баланса (табл. 2), необходимо отобрать коэффициенты K_{12} (коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств) и K_{13} (коэффициент имущества производственного назначения). Коэффициенты K_{14} (доля основных средств в валюте баланса) и K_{15} (доля запасов в валюте баланса) являются частным значением коэффициента имущества производственного назначения (K_{13}), и следовательно, их величина будет находиться в допустимых пределах, если значение K_{13} соответствует нормативу. Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам (K_{16}) прямо на финансовую устойчивость не влияет, его значение может заинтересовать предприятие в случае поиска путей ускорения оборачиваемости активов, если на-

блюдается замедление погашения кредиторской задолженности. Поэтому данный показатель может быть использован как дополнительный.

Анализируя значения коэффициентов, определяемых на основе соотношения статей актива и пассива баланса (табл. 3), нетрудно заметить, что все они являются взаимозависимыми величинами по отношению к отобранным выше коэффициентам. Действительно, если коэффициенты, определяемые отдельно по показателям пассива и по показателям актива баланса находятся в пределах нормы, то и коэффициенты, определяемые по соотношению статей актива и пассива, также должны быть в пределах нормы. Это можно показать наглядно на основе схематичного баланса (рис. 1), соотношения разделов которого соответствуют нормативным значениям выбранных коэффициентов: $K_1 = 0,5$; $K_5 = 0,6$; $K_{13} = 0,5$.

Актив	Пассив
I 0,25	III 0,5
Запасы 0,25	
----- II 0,5	IV-0,1
	V 0,4

Рис. 1. Баланс-схема, построенный на основе нормативных значений коэффициентов

Так как нормативное значение коэффициента K_{12} в литературе не приводится, предположим, что величина запасов равна величине оборотных активов. Коэффициенты K_7 , K_{11} и K_{16} в данной схеме рассматривать не будем.

Расчетным путем получаем:

- $K_{17} = (0,5 - 0,25) / 1 = 0,25$ – в пределах нормы;
- $K_{18} = (0,5 - 0,25) / 0,5 = 0,5$ – в пределах нормы;
- $K_{23} = (0,5 - 0,25) / 0,25 = 1$ – в пределах нормы.

Мы проверили только те коэффициенты из табл. 3, для которых указаны нормативные значения, очевидно, что и для остальных коэффициентов полученные показатели будут в пределах нормы.

Таким образом, для анализа финансовой устойчивости аудиторю необходимо и достаточно отслеживать значения пяти основных и двух дополнительных коэффициентов. Из них четыре определяются на основе показателей пассива баланса:

- $K_{авт}$ – коэффициент автономии (K_1);
- $K_{уст}$ – коэффициент финансовой устойчивости (K_5);
- $K_{просроч}$ – коэффициент просроченной кредиторской задолженности (K_7);

- $K_{кредит}$ – коэффициент кредиторской задолженности (K_{11}),

и три коэффициента определяются на основе актива баланса:

- $K_{мобил}$ – коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств (K_{12});
- $K_{производ}$ – коэффициент имущества производственного назначения (K_{13});
- $K_{дебит}$ – показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам (K_{16}).

Следует обратить внимание на то, что выбранная группа коэффициентов не является единственно возможной. Допустимы и другие комбинации коэффициентов, главное условие – они не должны быть взаимозависимы. Так, например, может выглядеть другой вариант – коэффициенты, определяемые на основе пассива (те же):

- $K_{авт}$ – коэффициент автономии (K_1);
- $K_{уст}$ – коэффициент финансовой устойчивости (K_5);
- $K_{просроч}$ – коэффициент просроченной кредиторской задолженности (K_7);
- $K_{кредит}$ – коэффициент кредиторской задолженности (K_{11}),

коэффициенты, определяемые на основе соотношения статей актива и пассива:

- $K_{обеспеч}$ – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (K_{17});

- $K_{запас}$ – коэффициент обеспеченности запасов собственным оборотным капиталом (K_{23}), и дополнительный коэффициент, определяемый на основе актива баланса:

- $K_{дебит}$ – показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам (K_{16}).

Таким образом, в результате исследования и систематизации относительных коэффициентов, используемых для анализа финансовой устойчивости, даны уточнения определений некоторых из них и произведен отбор коэффициентов необходимых и достаточных для оценки допущения непрерывности деятельности аудируемого лица в ходе аудиторской проверки.

Для контроля за финансовой устойчивостью организации нужна комплексная оценка всех отобранных коэффициентов, т. к. отклонение хотя бы одного из них от минимальных нормативных значений будет говорить о неблагоприятных изменениях финансового состояния предприятия. Предлагаем применить графические методы – лепестковые диаграммы, которые позволят быстро и наглядно выявлять колебания коэффициентов финансовой устойчивости, контролируя,

таким образом, финансовую ситуацию хозяйствующего субъекта.

Количество осей диаграммы соответствует количеству основных коэффициентов, отобранных для контроля. На каждой оси откладывается минимальное нормативное значение коэффициента, таким образом, определяя зону финансовой устойчивости и зону кризисного состояния. Учитывая, что для ряда коэффициентов нормативные значения у различных исследователей колеблются в некотором диапазоне, можно выделить на диаграмме зону допустимого состояния. Накладывая на эти зоны расчетные значения контролируемых показателей, получим розу финансовой устойчивости.

На рис. 2 представлена роза финансовой устойчивости, построенная на основе нормативных значений основных коэффициентов второй группы:

$$K_{авт} \geq 0,4 \div 0,6; K_{уст} \geq 0,6;$$

$$K_{кредит} \geq 0,5 \div 0,7; K_{обеспеч} \geq 0,1 \div 0,5;$$

$$K_{запас} \geq 0,6 \div 0,8.$$

Выбор второй группы коэффициентов объясняется наличием нормативных значений для всех показателей.

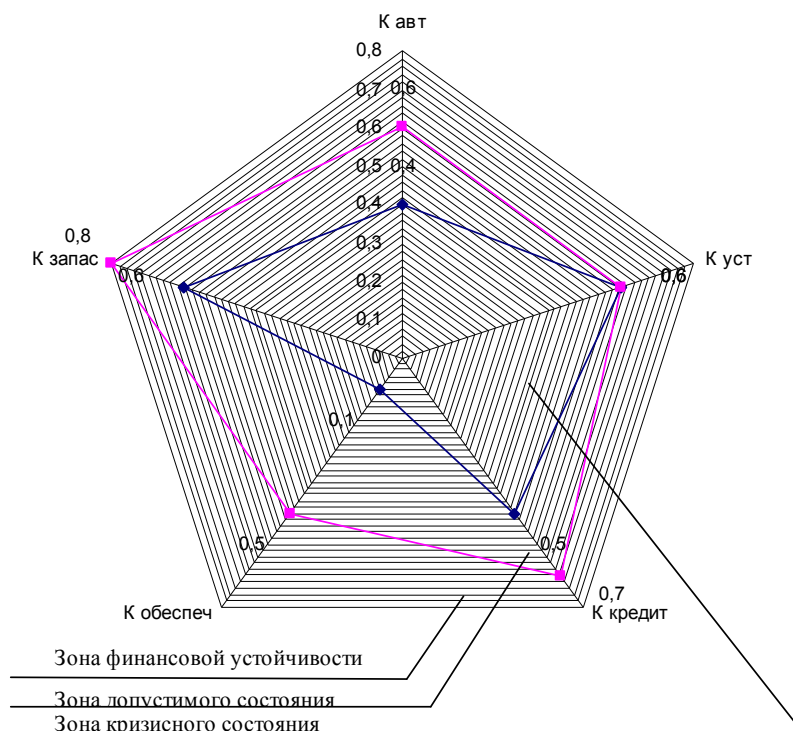


Рис. 2. Роза финансовой устойчивости

Предложенный графический инструмент является универсальным, очевидные его преимущества – наглядность и доступность, в том числе

для внешних пользователей, и рациональное использование во время аудиторской проверки.

Библиографический список

1. Федеральное правило (стандарт) аудита № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица» : утв. Постановлением Правительства РФ «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» от 23.09.2002 г. № 696.
2. Федеральное правило (стандарт) аудита № 20 «Аналитические процедуры» : утв. Постановлением Правительства «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности» от 23.09.2002 г. № 696.
3. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367 «Правила проведения арбитражными управляющими финансового анализа».
4. Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций : Приказ Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству от 23.01.2001 г. № 16.
5. О порядке и критериях оценки финансового положения юридических лиц – учредителей кредитных организаций : Положение Центрального Банка РФ от 19.03.2003 г. № 218-П.
6. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности : учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ДИС, 2005. – 368 с.
7. Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
8. Маркарьян Э. А., Герасименко Г. П., Маркарьян С. Э. Финансовый анализ : учеб. пособие. – 4-е изд., испр. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2003. – 224 с.
9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 425 с.
10. Шеремет А. Д. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. – М. : Институт профессиональных бухгалтеров России; Информ. агентство «ИПБ-БИНФА», 2003. – 312 с.

N. L. Kuznetsova*

**Kuznetsova Natalia, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Branch of Samara Academy of Humanities in Togliatti
kuznetsova-nl@rambler.ru*

**ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY IN CONFIRMATION OF SUSTAINABLE
ACTIVITY OF THE ENTITY UNDER AUDIT**

Key words: analytical procedures, evaluation of sustainable activity of the entity under audit, financial stability, relative coefficient, rose of financial stability.

The article considers the problems associated with the analysis of financial stability in the assessment of sustainable activity of the entity under audit. The author suggests the system of relative coefficients, determining the financial condition of the entity; she has also proposed a graphical method for assessing financial stability, based on diagram charts (Rose of financial stability).

© Кузнецова Н. Л., 2011

УДК 65.012.2

В. А. Маняева*

**Маняева Вера Александровна, кандидат экономических наук, доцент Самарский государственный экономический университет, г. Самара manyaeva58@mail.ru*

МЕТОДИКА КОНТРОЛЯ РАСХОДОВ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО КОНТРОЛЛИНГА

Ключевые слова: контроль, стратегический контроллинг, расходы организации, система сбалансированных показателей, стратегический управленческий учет, стратегическое бюджетирование.

Контроль в системе стратегического контроллинга является связующим звеном между бюджетным планированием, управленческим учетом, анализом, с одной стороны, и регулированием – с другой. Методика стратегического контроля расходов организации интегрирует в себе контроль сбалансированных показателей и показателей стратегических бюджетов. Стратегический контроль требует современной информационной базы, формируемой управленческим учетом и анализом.

Контроль как общая функция управления задействована в процессе реализации концепции стратегического контроллинга. Формирование методики контроля расходов организации в системе стратегического контроллинга невозможно без понимания его содержания и целей.

Одни исследователи рассматривают стратегический контроль как процесс, который «представляет собой последовательность выполнения ряда управленческих функций и задач, совместная реализация которых направлена на достижение стратегических целей и рост ценности для компании и общества [4, с. 12], другие отмечают, что он направлен не на выявление того, насколько правильно или неправильно осуществляется реализация стратегии, а его задачей «является выяснение того, приведет ли реализация стратегии к достижению поставленных целей. Это задача и определяет то, как строится система стратегического контроля» [1, с. 133], третьи пишут, что «стратегический контроль и регулирование – процесс оценки и анализа достигнутых состояний корпорации и ее последующей организационной настройкой для дальнейшего полного достижения стратегических целей» [6, с. 7]. К. Друри выделяет две отличительные особенности управленческого контроля. Первая – формализованный процесс долгосрочного планирования, вступающий в форме составления смет (бюджетов), позволяющих оценить фактические показатели функционирования. Вторая – учет ответственности, достигаемый при помощи создания центров ответственности, для которых предусматривается создание целевого показателя по функционированию, его измерение и сравнение с целевым, анализ отклонений и принятие корректирующих мер в случае значительных отклонений [2].

Контроль на основе данных наблюдения, фиксации, переработки информации о действительном состоянии объекта управления путем сравнения и сопоставления фактических данных

с заданными параметрами осуществляет оценку показателей выполнения стратегии, и на их основании делается вывод о результативности достижения стратегических целей. Функция «контроль» в совокупности с функцией «регулирование» являются составными частями процесса стратегического управления. В результате использования информации стратегического управленческого учета и стратегического экономического анализа контроль формирует собственную информационную составляющую для общей функции «регулирование» и осуществляет обратную связь с функцией «планирование».

Осуществлять стратегический контроль – это значит, с одной стороны, устанавливать показатели контроля, измерять их фактический уровень, рассчитывать отклонения от установленных значений; с другой – отслеживать ход выполнения принятых стратегических управленческих решений и оценивать достигнутые результаты в ходе их выполнения. Отсутствие надежной системы контроля и, как следствие, эффективной обратной связи может привести организацию к кризисной ситуации. Исходя из сущности и роли стратегического контроля можно определить его основные задачи, которыми являются:

- определение объекта измерения и показателей контроля за его состоянием;
- оценка состояния объекта управления в соответствии с принятыми нормами, нормативами и стандартами;
- выяснение причин отклонений, если они выявляются в результате проведения оценки;
- формирование предложений по регулированию в форме корректировки, если она необходима и возможна.

Осуществление стратегического контроля зависит от организационных структур управления. В функциональных структурах управления стратегический контроль как управленческая функция реализуется на разных стадиях управленче-

ского цикла, как правило, специализированными структурными вертикальными подразделениями. Данная модель организации стратегического контрольного процесса имеет ряд недостатков:

- отсутствует гибкость в структуре из-за неэффективности горизонтальных связей между подразделениями, что приводит процесс реализации контрольной функции, излишне перегруженной согласованиями и координирующими действиями;

- системы оценки, мотивации и стимулирования центров финансовой ответственности не связаны с достигнутыми результатами, что приводит к возникновению конфликта интересов при распределении ограниченных ресурсов между подразделениями, отсутствию заинтересованности работников в достижении общекорпоративных целей;

- низкая ориентация на потребности клиента, так как главным потребителем результата труда каждого работника является руководитель подразделения;

- ответственность при принятии управленческих решений размыта между несколькими подразделениями организации, что приводит в отдельных случаях к безответственности за результаты;

- из-за дробления управленческих функций между подразделениями организации часто происходит доминирование оперативных целей над стратегическими.

Указанные недостатки функционально-ориентированных структур управления не соответствуют требованиям современных экономических условий. Залогом успешного дальнейшего существования любого хозяйствующего субъекта являются гибкость и быстрая адаптация к изменениям рынка, внутренняя эффективность для победы в конкурентной борьбе, ориентированность на клиента и единая стратегическая направленность. Решение перечисленных выше проблем видится в переходе на процессно-ориентированные структуры управления.

Методика стратегического контроля в процессно-ориентированных структурах управления, по нашему мнению, может быть обеспечена путем использования системы сбалансированных показателей (ССП) и бюджетного контроля по отклонениям при исполнении стратегического бюджета (бюджетный контроль). Обе методики органично вписываются в концепцию стратегического контроллинга.

Методика стратегического контроля за расходами организации в процессно-ориентированных структурах управления включает в себя следующие этапы:

- 1) установление показателей по уровню расходов, по которым будет проводиться оценка реализации стратегии;

- 2) создание системы измерения и отслеживания состояния параметров контроля за расходами организации или, иными словами, методологии формирования информационной составляющей для контроля уровня расходов;

- 3) сравнение реального состояния параметров контроля с их желаемым значениями;

- 4) выработка критериев оценки результата сравнения и принятие решения по корректировке поведения организации в реализации стратегии при достижении поставленных стратегических целей.

Рассмотрим более подробно содержание каждого из названных этапов.

Первый этап призван сформировать перечень сбалансированных показателей и параметры стратегических бюджетов по расходам организации для оценки результатов реализации стратегии организации. Раскрытие стратегических целей на четырех плоскостях (финансовой, потребительской (клиентской), внутренних бизнес-процессов, обучения и роста) превращает набор целей в упорядоченную совокупность, то есть совокупность целей связана причинно-следственными отношениями. Следует заметить, что целевая комплексная программа позволяет осуществить интеграцию показателей оперативного и стратегического управления исходя из принципа их сбалансированности. Модель стратегической целевой комплексной программы (стратегической карты) управления расходами является важным теоретическим обоснованием сбалансированной системы показателей. Практическая значимость рассматриваемой системы лежит в решении задачи измеримости стратегических целей.

Методика стратегического контроля в системе стратегического контроллинга на базе ССП исходит из допущения, что для количественных характеристик достижения поставленных целей необходимо определить соответствующие измерители. Из всего многообразия ключевых показателей результативности (финансовых, временных и качественных), которые имеются в экономической литературе и используются в практике, коммерческая организация самостоятельно осуществляет выбор.

В системе стратегического контроллинга показателями времени могут выступать: период безубыточности – ВЕТ (Break-Even Time); показатель эффективности производственного цикла (manufacturing cycle efficiency – МСЕ); время продолжительности цикла заказа и доставки (внеоборотных активов, МПЗ, продукции, услуги и др.).

Модель стоимостной цепочки продукта начинается с инновационных процессов. Взаимосвязь расходов на НИОКР с достигнутыми результатами «выражена не так отчетливо, как например, в производственном процессе, где относительно легко установить стандарты, в соответ-

ствии с которыми трудовые затраты, материальные и технологические ресурсы «трансформируются» в готовую продукцию» [5, с. 97].

Р. Каплан и Д. Нортон в своей работе [5, с. 99–100], ссылаясь на разработки инженеров Hewlett-Packard, рассматривают показатель для оценки эффективности цикла разработки продукта – период безубыточности, ВЕТ (Break-Even Time). Это время от начала процесса разработки нового продукта до момента, когда он был представлен на рынок и получена прибыль, достаточная для того, чтобы вернуть инвестиции (расходы), сделанные в проект его разработки. Авторы работы отмечают, что данный показатель сочетает в себе три элемента, характеризующих эффективность процесса разработки нового продукта. Во-первых, для того чтобы добиться безубыточности НИОКР, компания должна окупить инвестиции в эту деятельность. Таким образом, в ВЕТ соединяются результаты исследований и разработки и производственные затраты. Он побуждает к организации более эффективного процесса разработки. Во-вторых, ВЕТ подчеркивает значение факторов прибыльности. Менеджеры маркетинга, производственный персонал, проектная группа инженеров поощряются к совместному сотрудничеству в разработке нового продукта, направленного на удовлетворение потребностей клиентов. Кроме того, продажа нового продукта должна осуществляться по привлекательной цене через эффективные каналы, в результате чего компания может получить прибыль, которая обеспечит окупаемость инвестиций, сделанных в его разработку. В-третьих, единица измерения ВЕТ – время, поэтому данный показатель способствует ускорению процесса разработки новых продуктов по сравнению с конкурентами, обеспечивая тем самым более высокие продажи и быструю окупаемость инвестиций.

Еще один временной показатель – время разработки следующего поколения продукции, то есть время с момента изучения потребностей покупателя и заканчивая его разработкой.

Совокупность операционных бизнес-процессов представляет собой последовательность, начиная от закупок материальных ресурсов, продолжая производственным процессом и заканчивая доставкой продукта или услуги потребителю.

Временные показатели операционных бизнес-процессов можно подразделить на показатели времени цикла и показатели доставки [2, с. 872]. Показатели времени цикла: общая продолжительность цикла и производственное время цикла. Общая продолжительность цикла измеряет время от размещения заказа потребителем до момента доставки продукта и услуги потребителю. Производственное время цикла измеряет время между первым и последним производственными процессами.

Временными показателями бизнес-процесса «Снабжение (закупки), складирование и хранение» являются: время формирования заказа поставщику и время исполнения заказа поставщиком. Время формирования заказа – время от поиска поставщика до момента подписания договора на поставку. Время исполнения заказа – время от получения договора на поставку до поступления материальных ресурсов на предприятие.

Временной показатель процесса «Производство» – общее производственное время цикла, которое состоит из суммы времени обработки, времени проверки, времени ожидания и времени перемещения [2, с. 872]. Процессно-ориентированное управление позволяет определить, какие виды деятельности, функции и операции процесса «Производство» добавляют ценность продукту, а какие нет. Поэтому ставится цель – сократить время, затраченное на операции, функции и виды деятельности, не добавляющие ценности, и тем самым минимизировать время производственного цикла. К. Друри [2, с. 872] показателем времени цикла определяет показатель эффективности производственного цикла (manufacturing cycle efficiency – MCE):

$$MCE = \frac{\text{эффективность производственного цикла}}{\text{время обработки}} + \text{время проверки} + \text{время ожидания} + \text{время перемещения}.$$

К сокращению производственного цикла можно отнести следующие организационные и производственные мероприятия: текущие профилактические ремонты оборудования; сокращение времени на наладку оборудования; сокращение времени простоя оборудования, необходимого для производства продукции; улучшение качества продукции и др.

Временными показателями бизнес-процесса «Складирование, хранение и сбыт (продажи) продукции» могут быть: время продолжительности цикла – это время от размещения заказа потребителем до момента доставки продукта.

Временной цикл бизнес-процесса «Послепродажное обслуживание» – от момента поступления заявки до полного устранения поломки – может измеряться следующими показателями: скорость реагирования на претензии покупателей; время на удовлетворение претензий покупателей. Также временными показателями данного бизнес-процесса могут быть: время послепродажного обслуживания (время осмотра, время профилактического ремонта, время консультации по эксплуатации).

Показателями качества бизнес-процесса «Снабжение (закупки), складирование и хранение» являются: процент заказов, доставляемых поставщиком непосредственно на производство; процент поставщиков, получивших право доставлять материалы без входного контроля; про-

цент безупречных заказов; число инновационных предложений от поставщиков.

Качество бизнес-процесса «Производство» можно оценить такими показателями, как: процент отходов и брака; выход продукции (доля небракованных единиц к общему числу небракованных исходных материалов); выход качественной продукции с первого раза; повторная работа.

Для увязки показателей результативности с распределением ресурсов по бизнес-процессам осуществляется разработка стратегических бюджетов. Бюджетный контроль рассматривает сопоставление фактических величин с запланированными. Можно согласиться с мнением Н. А. Ермаковой, которая в понятие бюджетного контроля в широком смысле включает «триединую функцию планирования, учета и анализа (планирование – предварительный контроль; учет и анализ – основные части контроля)» [5, с. 138]. В этой связи она различает «три вида бюджетного контроля: предварительный (на стадии формирования бюджетов), текущий (в процессе исполнения бюджетов) и заключительный (по завершении отчетного периода)» [5, с. 138].

Методика расчета стратегических бюджетов в системе стратегического контроллинга включает в себя нормативное бюджетирование и фактическое исполнение стратегических бюджетов на базе АВВ-метода. Бюджетный процесс состоит из разработки стратегических бюджетов расходов по элементам: по местам возникновения, центрам финансовой ответственности, стратегическим целям и консолидированного стратегического бюджета.

Стратегические бюджеты позволяют определить следующие финансовые показатели:

- уровень расходов по местам возникновения и центрам финансовой ответственности;
- себестоимость отдельного подрячика и поставщика;
- стоимость объекта внеоборотных активов;
- себестоимость объекта инвестирования в финансовые вложения;
- себестоимость вида (группы) материальных ресурсов;
- функциональную производственную себестоимость продукции;
- функциональную полную себестоимость продукции.

Стратегические бюджеты расходов (прогнозные и фактические) позволяют осуществить сравнение фактических данных с плановыми (нормативными, прогнозными) показателями (контроль с обратной связью). Это позволит определить суммы отклонений, установить их причины и виновников, а также рассчитать такие финансовые показатели, как:

- финансовые потери клиентов;
- расходы на исправление ошибочных управленческих решений;

- сумма сокращения расходов в результате предложений сотрудников (сокращение расходов на брак и другие производительные потери, повышение производительности оборудования, привлечения новых клиентов, поставщиков и подрядчиков и др.).

Стратегический бюджетный контроль за расходами организации позволяет не только отслеживать изменения отдельных показателей результативности (сбалансированных показателей), но и вносить изменения в режиме реального времени. Одновременно данные процедуры позволяют осуществить контроль за причинно-следственными связями, заложенными в стратегической целевой программе управления расходами и определять влияние факторов на те или иные отклонения. Выявленные отклонения, обобщенные и структурированные по группам причин и виновников, позволяют избежать тех или иных ошибок в процессе реализации стратегии по достижению поставленных стратегических целей.

Стратегический бюджетный контроль расходов включает следующие процедуры:

- 1) изучение и интерпретация фактических стратегических бюджетов по видам расходов, местам их возникновения, центрам финансовой ответственности и стратегическим целям;
- 2) расчет и анализ отклонений фактических данных от запланированных по видам расходов, местам их возникновения, центрам финансовой ответственности и стратегическим целям;
- 3) формирование выводов для принятия регулирующих управленческих решений.

Второй этап. Стратегический контроль предъявляет определенные требования к финансовой и нефинансовой информации вообще и к учетной в частности, а именно: информация должна поступать своевременно, содержать правдивые данные и в ней должно быть указано точное время ее получения. Соблюдение данных требований при получении информации позволит принять необходимые решения по корректировке стратегии.

В теории и на практике существуют различные подходы к построению систем измерения и отслеживания параметров контроля. Источниками информации для контроля за расходами организации являются информация стратегического бюджетирования, управленческого учета и анализа. В процессно-ориентированных структурах управления формирование информации для расчета показателей результативности о расходах сосредоточено в структурных подразделениях, призванных выполнять виды деятельности, функции и операции конкретного бизнес-процесса. Центры финансовой ответственности в первую очередь отвечают за финансовые показатели, для выполнения которых необходима информация о временных и качественных показателях. Поэтому центры финансовой ответственности форми-

руют информацию для анализа сбалансированных показателей и отклонений по исполнению стратегического бюджета.

Методология стратегического управленческого учета расходов организации в системе стратегического контроллинга основана на ABC-методе, она позволяет получить информацию о фактических расходах в формах управленческой отчетности стратегического характера. Информация о состоянии исполнения стратегического бюджета по видам расходов и ЦФО позволяет высшему менеджменту сделать выводы о величине фактических расходов, связанных с достижением стратегических целей, оценить внутреннее состояние коммерческой организации по отношению к внешней среде и определить возможности его улучшения. Полученные сведения являются источником для проведения дальнейших корректировок, позволяющих или принять меры по его исправлению, или усилить положительный эффект, намеченный при реализации стратегии.

На основании информации стратегического бюджетирования и стратегического управленческого учета осуществляется экономический анализ сбалансированных показателей о расходах организации и отклонений в процессе исполнения стратегического бюджета. На основании информации (бюджетного планирования, учета и анализа) о расходах организации осуществляется контроль за выполнением показателей и делается оценка состояния хозяйствующего субъекта (третий этап контроля) и при необходимости принимаются регулирующие управленческие решения (четвертый этап контроля).

Третий этап. В результате осуществления стратегического контроля в форме сравнения реального состояния параметров контроля с их желаемыми значениями формируются управленческая информация об отклонениях в параметрах. При этом устанавливаются причины (внешние или внутренние) и виновники отклонений, рассчитывается количественное влияние каждого фактора на изменение запланированного уровня показателей и сформируются предложения для принятия соответствующих регулирующих управленческих решений. На третьем этапе стратегического контроля осуществляется сравнение реального состояния параметров контроля за расходами с их желаемым значениями и формируется управленческая информация об отклонениях в параметрах контроля. В результате данного этапа формируются ведомости отклонений по финансовым, качественным и временным показателям. В ведомостях систематизируется информация не только о размере отклонений, но и о причинах (внешних или внутренних) и виновниках (внешних и внутренних).

Четвертый этап. На основании результатов стратегического контроля могут возникнуть следующие ситуации:

- 1) реальное состояние организации лучше желаемого;
- 2) реальное состояние соответствует желаемому;
- 3) реальное состояние хуже желаемого.

Результаты стратегического контроля должны подвести руководство организации к принятию решений по корректировке стратегии для достижения стратегических целей или корректировки самих стратегических целей. По нашему мнению, целесообразно проведение корректировок по следующей схеме.

Первый шаг. Пересмотр параметров контроля. Для осуществления данной процедуры менеджеры проводят сравнение выбранных стратегических целей с текущим состоянием внешней и внутренней среды, в которых происходит функционирование организации. Может сложиться ситуация, при которой изменение внешних условий делает невозможным достижение поставленных стратегических целей. Если же внешние и внутренние условия позволяют организации достичь поставленных целей, то необходимо внести корректировки в стратегию их достижения.

Пересмотр параметров контроля осуществляется следующим образом. Во-первых, необходимо рассмотреть первоначально выбранные параметры контроля и определенное для них желаемое состояние на их соответствие стратегическим целям и стратегиям по их достижению. Во-вторых, производится сама корректировка, то есть корректируются либо параметры контроля (в случаях противоречия параметров контроля выбранным целям и стратегиям), либо стратегии по достижению целей (в случаях непротиворечия параметров контроля выбранным целям).

Второй шаг. Корректировка стратегии. Для осуществления данной процедуры менеджеры проводят сравнение: во-первых, каким образом изменение внешней среды повлияло на процесс реализации выбранной стратегии, и во-вторых, насколько данные изменения скажутся на достижении самих стратегических целей. Если условия внешней среды оказывают влияние на процесс реализации стратегии, то следует осуществить пересмотр стратегии, если условия внешней среды не оказывают влияние на процесс реализации стратегии, то причины следует искать во внутренней среде, после чего принимается решение о корректировке стратегии.

Неудовлетворительное состояние внутренней среды может быть вызвано рядом причин: несовершенной структурой управления и информационного обеспечения; нерациональным использованием ресурсов предприятия, неэффективным набором бизнес-процессов и др. Для целей корректировки стратегии от руководства предприятия потребуются принятие решений по изменению систем организационных структур управления и информационного обеспечения, пере-

смотра систем закупок материально-технических ресурсов, продаж продукции, совершенствования бизнес-процессов и организации труда, внутрифирменных отношений и т. п.

Таким образом, стратегический контроль за расходами организации в системе стратегического контроллинга, используя финансовую и нефинансовую информацию, сам формирует информацию для принятия регулирующих управленческих решений стратегического характера. Информация стратегического контроля – это совокупность данных о фактическом состоянии организации и об отклонениях по сравнению с заданными параметрами в результате взаимодействия ее с внешней и внутренней средой в процессе достижения стратегических целей. Стратегический контроль вместе со стратегическим экономическим анализом обеспечивают прямую связь с функцией «регулирование» и обратную связь с общими функциями «планирование» и «организация».

Сведения стратегического контроля за расходами организации являются основой для разработки предложений в процессе принятия соответствующих регулирующих управленческих решений (выполнение процедуры четвертого этапа). В случаях когда отклонения в параметрах контроля менее 5% (положительные или отрицательные), то реальное состояние дел соответствует желаемому и нет необходимости что-либо корректировать.

Если в результате контроля состояния внешней и внутренней среды получены сведения, которые говорят об изменениях внешней среды и эти изменения не позволяют достичь поставленных стратегических целей, то необходимо осуществить корректировку стратегии, которая должна быть выражена либо в изменении самих параметров контроля, либо в их числовых значениях.

Корректировка стратегии, параметров контроля или их числовых значений, по нашему мнению, следует осуществлять исходя из следующих допущений:

- если отклонения параметров контроля говорят о положительной динамике (изменение параметров более 5%), то реальное состояние организации лучше желаемого и необходимо принять регулирующие решения для закрепления и дальнейшего развития стратегических инициатив;

- если отклонения параметров контроля говорят об отрицательной динамике (изменение параметров более 5%), то реальное состояние организации хуже желаемого. В данной ситуации необходимо определить влияние факторов (внешних или внутренних), которые оказывают существенное изменение на текущее состояние организации, и принять регулирующие решения либо для смягчения влияния внешней среды, либо для усиления противостояния им внутренней среды.

В заключении можно сделать вывод, что методика стратегического контроля расходов организации интегрирует в себе контроль сбалансированных показателей и показателей стратегических бюджетов в форме отклонений. Результаты стратегического контроля расходов организации позволяют: во-первых, судить о качестве стратегического планирования и оценить эффективность работы организации; во-вторых, оценить эффективность работы центров финансовой ответственности (владельцев процессов) при достижении стратегических целей; в-третьих, понять основные проблемные «узкие места» в производстве, снабжении, сбыте и т. д.; в-четвертых, сформировать предложения о необходимости корректировки стратегии и стратегических целей деятельности организации.

Стратегический контроль является связующим звеном между стратегическим бюджетным планированием, организацией, стратегическим управленческим учетом, анализом с одной стороны и регулированием с другой стороны. Эффективный стратегический контроль расходов организации требует определенной технологии их стратегического бюджетного планирования, позволяющей проецировать плановые показатели стратегических бюджетов на систему сбалансированных показателей по видам расходов, местам их возникновения и центрам финансовой ответственности, а также формировать организационную структуру управления и его учетно-информационное обеспечение.

Стратегический контроль требует современной информационной базы на основе развития направлений диагностики финансово-экономического состояния организации. В информационных потоках хозяйствующих субъектов особое место должна занимать информация стратегического характера, необходимая для принятия стратегических управленческих решений, так как контроль, с одной стороны, предъявляет требования к стратегичности информации, а с другой – в результате его проведения формируется информация для принятия стратегических управленческих решений. Стратегическая информация имеет ряд особенностей: во-первых, включает в себя сведения как о внутренней, так и о внешней среде; во-вторых, данная информация позволяет не только прогнозировать будущее состояние организации, но и следить за выполнением стратегии при достижении стратегических целей; в-третьих, сведения стратегического характера позволяют оценить текущее состояние организации в процессе достижения стратегических целей и при необходимости осуществлять регулирование ранее принятых стратегических инициатив. Формированию информационного пространства для осуществления контроля расходов организации в системе стратегического контроллинга выдвигает определенные требования к организации стратегического управленческого учета.

Библиографический список

1. Виханский О. С. Стратегическое управление. – М. : Гардарики, 2003. – 292 с.
 2. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник : пер. с англ. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
 3. Ермакова Н. А. Контрольно-информационные системы управленческого учета. – М. : Экономистъ, 2005. – 296 с.
 4. Жаворонкова Е. Н. Стратегический контроль в антикризисном управлении : автореф. ... канд. экон. наук. – М., 2007. – 26 с.
 5. Каплан, Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию : пер. с англ. М. Павловой. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 320 с.
-

V. A. Manyeva*

**Manyeva Vera, Ph.D. in Economics, Associate Professor of Samara State Economic University, Samara manyeva58@mail.ru*

**METHODS OF CONTROL OVER BUSINESS EXPENSES
IN THE SYSTEM OF STRATEGIC CONTROLLING**

Key words: control, strategic controlling, organization expenses, system of balanced indicators, strategic management accounting, strategic budgeting.

Control in the system of strategic controlling is the link between budget planning, management accounting and analysis, on the one hand, and regulation, on the other hand. The method of strategic control over business expenses of organization integrates the control of balanced indicators and strategic budget indicators. Strategic control requires up-to-date information basis, formed by management accounting and analysis.

© Маняева В. А., 2011

УДК 336

Н. Г. Старчикова***Старчикова Наталья Глебовна, кандидат экономических наук**ОАО «АВТОВАЗ», г. Тольятти*

NGStarchikova@vaz.ru

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ РИСКОВ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Ключевые слова: риск, финансирование, предприятие, способ, анализ, этап, мера.

Рассматриваются основные задачи финансовых рисков, понятие «анализ риска», особое внимание уделено этапам и способам финансирования рисков. Приводятся финансовые меры на случаи реализации риска, а также формула произведенных затрат для выбора наилучшего варианта проекта. Упомянуты проблемы определения оптимальной структуры источников финансирования и оптимального его графика, предлагается методика формирования трафика финансирования проекта.

Главная цель финансирования риска заключается в распределении его стоимости во времени так, чтобы смягчилось финансовое давление, под которым окажется хозяйствующий субъект в случае возникновения серьезных убытков.

Основные задачи финансовых рисков сводятся к:

- распознаванию возможных случаев возникновения риска;
- оценке масштабов предполагаемого ущерба;
- способам предупреждения и источникам возмещения потерь.

Анализ риска начинается с выявления его источников и причин. Необходимо сопоставить возможные потери и предполагаемые выгоды. Риск, не подкрепленный расчетами, всегда чреват поражением и издержками, которых при разумном отношении можно избежать. В случае недостатка информации для расчета риска возможно использование интуиции. Интуиция и расчет дополняют друг друга.

Перечень рисков, которые постоянно угрожают деятельности любого предприятия, обширен. Масштабы возможных ущербов огромны. Каждый руководитель стремится к определению степени подверженности своего предприятия существующим рискам и предпринимает практические шаги для сокращения опасности этих рисков до приемлемого уровня наиболее эффективными способами (с точки зрения минимума затрат, имеющихся в его распоряжении).

Этот процесс – управление рисками – включает в себя определение и оценку риска, его контроль и финансирование. Базой управления рисками является его определение. Нельзя приступить к работе с риском, если не знать, что он вообще существует. Необходимо выяснить, каким образом предприятие может быть подвергнуто убытку и каковы его возможные причины.

Оценка риска включает в себя оценку тех рисков, которые уже были определены с точки зрения их реального вреда, который они нанесут предприятию в случае наступления. Определе-

ние и оценка риска вместе составляют понятие «анализ риска».

Контроль риска. Термин «контроль риска» включает в себя все направленные на снижение вероятности возможного риска, исключение или попытка его избежать, а также уменьшение серьезности риска в случае его наступления. Следует иметь в виду, что некоторые риски могут быть лишь снижены до допустимого уровня. Что касается рисков, находящихся на недопустимом уровне, то с ними необходимо работать на следующем этапе управления рисками, которым является финансирование риска.

Финансирование риска. Финансовый риск возникает в процессе отношений предприятия с финансовыми институтами (банками, инвестиционными, страховыми компаниями и др.). Причины финансового риска – инфляционные факторы, рост ставок реформирования банка, снижение стоимости ценных бумаг и др.

Финансовые риски подразделяются на два вида:

- риски, связанные с покупательной способностью денег;
- риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риск ликвидности.

Инфляция означает обесценение денег и как следствие рост цен.

Дефляция – это процесс, обратный инфляции, он выражается в снижении цен и в увеличении покупательной способности денег.

Здесь предприятию надо позаботиться о том, как покрыть финансовый ущерб от рисков, которые окажутся недопустимыми и не контролируемыми на допустимом уровне. Главная цель финансирования риска заключается в распределении его стоимости во времени, чтобы смягчилось финансовое давление, под которым окажет-

ся хозяйствующий субъект в случае возникновения убытков.

Системы финансовых мер на случай риска включают все возможные средства покрытия финансовых последствий причиненного ущерба. Однако в основном руководители российских предприятий ориентируются на два способа финансирования: государственный бюджет и коммерческие кредиты. Но государственный бюджет недоступен, а большинство хозяйствующих субъектов находятся в неустойчивом положении и, следовательно, не в состоянии предоставить ликвидное обеспечение или гарантии банку.

Организация может оставить риск на себя, а для покрытия убытков создать резервный фонд. Но расчетливый руководитель, думающей о развитии своего бизнеса, передает риски на покрытие страховой компании. Эта форма контроля над риском превращает неопределенный по величине риск в определенные затраты, то есть во вполне конкретные страховые платежи. На практике это означает обеспечение способности предприятия организации противостоять вероятным опасностям путем страхования незащищенных рисков.

Анализ целесообразности затрат ориентирован на изучение потенциальных зон риска с учетом показателей финансовой устойчивости предприятия. В данном случае можно просто обойтись приемами финансового анализа результатов деятельности основного предприятия и деятельности его контрагентов (банка, инвестиционного фонда, инвестора, покупателя, продавца и т. п.).

Метод экспертных оценок обычно реализуется путем обработки данных опытных предпринимателей и специалистов. Он отличается от статистического лишь методом сбора информации для построения кривой риска.

Данный способ предполагает сбор и изучение информации, предоставленных специалистами (данного предприятия или внешними экспертами) вероятностей возникновения различных уровней потерь. Эти оценки базируются на учете всех факторов финансового риска, а также статистических данных по предприятиям. Реализация способа экспертных оценок значительно осложняется, если количество показателей оценки ограничено.

Аналитический способ построения кривой риска наиболее сложен, поскольку лежащие в его основе элементы теории доступны лишь очень узким специалистам. Чаще используется аналитический метод – анализ чувствительности модели.

Анализ чувствительности модели состоит из следующих шагов: выбор основного показателя, относительно которого и производится оценка чувствительности (внутренняя норма доходности, чистый приведенный доход и т. п.); выбор факторов (уровень инфляции, степень состояния экономики и др.); расчет значений ключевого

показателя на различных этапах осуществления проекта (закупка сырья, производство, реализация, транспортировка, капитальное строительство и т. п.).

Сформированные таким путем последовательности затрат и поступлений финансовых ресурсов дают возможность определить потоки фондов денежных средств для определенного отрезка времени, т. е. определить показатели эффективности. Строятся графики, диаграммы, отражающие зависимость выбранных результирующих показателей от величины исходных параметров. Сопоставляя между собой полученные данные, можно определить основные показатели, в наибольшей степени влияющие на оценку доходности проекта.

Анализ чувствительности имеет и серьезные недостатки: он не является всеобъемлющим и не уточняет вероятность осуществления альтернативных проектов.

Метод аналогий при анализе риска нового проекта весьма полезен, так как в данном случае исследуются данные о последствиях воздействия неблагоприятных факторов финансового риска на другие аналогичные проекты других конкурирующих предприятий.

Индексация представляет собой способ сохранения реальной величины денежных средств (капитала) и доходности в условиях инфляции. В основе ее лежит использование различных индексов.

Например, при анализе и прогнозе финансовых ресурсов необходимо учитывать изменение цен, для чего используются индексы цен. Индекс цен – показатель, характеризующий изменение цен за определенный период времени.

Предложенные способы построения кривой вероятностей возникновения определенного уровня потерь не совсем равноценны, но так или иначе позволяют произвести приблизительную оценку общего объема финансового риска.

Выбор тех или иных источников и способов финансирования базируется на соотношении двух важнейших факторов: уровня риска и ожидаемой доходности. Способы финансирования предприятия в порядке возрастания риска и ожидаемой доходности можно представить в следующей последовательности: государственный бюджет, международные финансовые институты, ипотечные кредиты, коммерческие кредиты, облигации, привилегированные акции.

Учитывая, что многие предприятия находятся в фазе развития, характеризуемой высокими рисками, или готовятся к выпуску новой продукции, полагаем, что единственным и реальным источником их долгосрочного финансирования может быть только «рисковой» капитал, т. е. капитал, вкладываемый в проекты с повышенным уровнем риска. Владельцами такого капитала могут быть частные, индивидуальные и институциональные инвесторы, готовые разделить риски

с хозяйствующим субъектом. При этом инвесторы отдают предпочтение тем компаниям, которые:

- во-первых, обладают высоким потенциалом роста и имеют четкую стратегию развития;
- во-вторых, их менеджмент в состоянии реализовать эту стратегию;
- в-третьих, способны представить инвесторам профессионально подготовленную документацию и обеспечить «прозрачность» бизнеса в будущем;
- в-четвертых, могут представить инвестору реалистичную стратегию выхода из проекта через какое-то время, обычно через 3–5 лет.

На случай реализации риска предприятие может использовать следующие финансовые меры:

- оплату убытков по мере их возникновения непосредственно из средств, отведенных на текущие расходы;
- ежегодное накопление некоторой суммы (создание внутреннего фонда), образующей резервный капитал на покрытие убытков (самострахование);
- перевод риска на страховые компании. Страхование позволяет превратить неопределенный по величине риск, в определенные затраты, т. е. в страховые премии.

Разнообразные комбинации таких мер позволяют обеспечить надежную защиту активов хозяйствующего субъекта. Но управление рисками включает в себя и установку на предприятии сложных систем безопасности, которые могут помочь там, где это необходимо и где затраты на это оправданы. Это помогает предприятию идентифицировать риски и факторы рисков, а также понять, какие шаги следует предпринять, с тем чтобы предусмотреть или исключить или как-либо по-иному контролировать риски. При этом страхование все же остается основной формой финансирования риска.

Выгоды от передачи риска страховой компании заключаются в следующем:

- продуманный метод идентификации и контроля риска снижает количество «неприятных сюрпризов»;
- контроль риска укрепляет финансовую стабильность, а также создает условия для продолжения стабильной деятельности предприятия;
- получение денежной компенсации при наступлении страхового случая в предельно сжатые сроки и в размере причиненных убытков обеспечивает приобретение новых основных средств и ведение производства восстановительных работ и др., при этом страховое возмещение не облагается налогом;
- повышается авторитет предприятия и его руководства как среди своих работников, так и среди партнеров;
- уменьшение количества претензий облегчает будущие переговоры с потенциальными клиентами и партнерами;

- обеспечивает возможность получения специализированных консультаций, направленных на уменьшение риска и, соответственно, снижение тарифов страховой премии.

Кроме того, у предприятия есть реальная возможность сэкономить на страховании. Так, при размещении риска по договору страхования с привлечением специалистов страховой компании страхователь может рассчитывать на возврат части потраченных на страхование средств. Это стало возможно благодаря уникальным финансовым алгоритмам, направленным на перераспределение финансовых потоков страховых организаций. Подлежащие возврату денежные средства могут быть перечислены страхователю.

В качестве антикризисной меры для стимулирования страхователей к заключению договоров страхования в экономическом аспекте разработан алгоритм по отнесению всех без исключения затрат по страхованию на себестоимость продукции (работ, услуг) предприятий и организаций.

Основная задача управления риском на стадии финансирования заключается в обеспечении полной и надежной защиты имущественных интересов, а также в обеспечении промышленной и экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

Система финансирования деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе и инновационной, нуждается в обеспечении потока инвестиций, необходимых для планомерного выполнения проекта; снижении капитальных затрат и риска проекта за счет оптимальной структуры инвестиций; получении налоговых преимуществ.

План финансирования того или иного проекта должен учитывать следующие виды рисков:

- риск нежизнеспособности проекта;
- налоговый риск;
- риск неуплаты задолженностей;
- риск незавершения проекта;
- риск менеджмента.

Риск нежизнеспособности проекта должен гарантировать, что предполагаемые доходы будут достаточными для покрытия затрат, выплаты задолженностей и обеспечения окупаемости любых по размеру капитальных вложений. Наилучший вариант проекта можно выбрать по формуле произведенных затрат (1):

$$C = E_{\eta} \times K,$$

где C – себестоимость продукта;

K – капитальные вложения;

E_{η} – нормативный коэффициент эффективности использования капитальных вложений.

Финансирование проекта должно удовлетворять существующим тестам на надежность, чтобы определенные инвесторы, например страховые компании, получили возможность осуществлять инвестиции в данный проект.

Налоговый риск предусматривает невозможность гарантировать налоговую скидку, если про-

ект, например, не вступит в эксплуатацию к предусмотренному сроку, потерю выигрыша на налогах, если участники прекратили работы над уже функционирующим, но экономически не оправдавшим себя проектом; изменение налогового законодательства; решения налоговой службы, понижающие налоговые преимущества в результате осуществления проекта.

Риск неуплаты задолженностей может зависеть и от краткосрочного падения спроса на производимый продукт либо в результате снижения цен на него из-за перепроизводства. Чтобы такие колебания не повлияли на жизнеспособность проекта, ежегодные доходы от его осуществления должны перекрывать максимальные годовые выплаты по задолженности.

Возможны следующие меры снижения риска от неуплаты платежей:

- использование резервных фондов;
- производственные выплаты;

- дополнительное финансирование и кредиты. Риск незавершения проекта должен быть гарантирован его участниками и инвесторами. Если в проекте использован технологический процесс или ноу-хау, инвестор может потребовать безусловных гарантий завершения, поскольку такие проекты значительно дороже, чем предусматривалось первоначально.

Риск-менеджмент по экономическому содержанию представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления. Как система управления риск-менеджмент включает в себя процесс выработки цели риска и рискованных вложений капитала, определение вероятности наступления события, выявление степени и величины риска, анализ окружающей обстановки, выбор стратегии управления риском, выбор необходимых для данной стратегии приемов управления риском и способов его снижения, осуществление целенаправленного воздействия на риск. Указанные процессы в совокупности составляют этапы организации риск-менеджмента.

Риск-менеджмент представляет собой организацию системы мер, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в единой технологии процесса управления риском.

Первым этапом организации риск-менеджмента является определение цели риска и цели рискованных вложений капитала. Цель риска – это результат, который необходимо получить. Им может быть прибыль или доход. Цель рискованных вложений капитала – получение возможной максимальной прибыли.

Любое действие, связанное с риском, всегда подвержено определенной цели, так как отсутствие цели делает решение, связанное с риском, бессмысленным. Цели риска и рискованных вложений капитала должны быть четкими, конкрети-

зированными и сопоставимыми с риском и капиталом.

Следующим важным моментом в организации риск-менеджмента является получение информации об окружающей обстановке, которая необходима для принятия решения в пользу того или иного проекта. На основе анализа такой информации и с учетом целей риска можно правильно определить вероятность наступления события, в том числе страхового события, выявить степень риска и оценить его стоимость. Управление риском означает правильное понимание степени риска, который постоянно угрожает имуществу, финансовым результатам хозяйственной деятельности.

Для предпринимателя важно знать действительную стоимость риска, которому подвергается его деятельность.

Под стоимостью риска следует понимать фактические убытки предприятия, затраты на снижение величины этих убытков или затраты по возмещению таких убытков и их последствий. Правильная оценка финансовым менеджментом действительной стоимости риска позволяет ему объективно представлять объем возможных убытков и наметить пути их предотвращения или уменьшения, а в случае невозможности предотвращения убытков обеспечить их возмещение.

На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискованного вложения капитала, и проводится оценка их оптимальности путем сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска. Это позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы снижения степени риска.

При разработке программы действия по снижению риска необходимо учитывать не только экономическое, но и психологическое восприятие рискованных решений. Принятие решений в условиях риска является сложным психологическим процессом. Поэтому наряду с математической обоснованностью решений следует иметь в виду проявляющиеся при принятии и реализации рискованных решений психологические особенности человека: самостоятельность, нерешительность, сомнения, агрессивность, интроверсия, экстраверсия.

Одна и та же рискованная ситуация воспринимается разными людьми по-разному. Поэтому оценка риска и выбор финансового решения во многом зависит от человека, принимающего решения. От риска обычно уходят руководители консервативного типа, не склонные к инновациям, не уверенные в своей интуиции и в своем профессионализме, не уверенные в квалификации и профессионализме своих специалистов (исполнителей).

Интроверсия – это направленность личности на внутренний мир собственных ощущений, переживаний, чувств и мыслей. Для интровертивной личности характерны некоторые устойчивые особенности поведения и взаимоотношений с окружающими, опора на внутренние нормы, самоуглубленность. Суждения, оценки интровертов отличаются значительной независимостью от внешних факторов, рассудительностью.

Экстраверсия – есть свойство личности, проявляющееся в ее направленности на окружающих людей, события. Она выражается в высоком уровне общительности, живом эмоциональном отклике на внешние явления.

Обычно человек совмещает в определенной пропорции черты экстраверсии и интроверсии.

Неотъемлемым этапом организации риск-менеджмента является организация мероприятий по выполнению намеченной программы действия, т. е. определение отдельных видов мероприятий, объемов и источников финансирования этих работ, конкретных исполнителей, сроков выполнения и т. п. Важным этапом организации риск-менеджмента являются контроль за выполнением намеченной программы, анализ и оценка результатов выполнения выбранного варианта рискованного решения.

Организация риск-менеджмента предполагает определение отдела управления риском на данном хозяйственном субъекте. Отделом управления риском может быть финансовый менеджер, менеджер по риску или соответствующий аппарат управления. Эти отделы являются структурными подразделениями финансовой службы хозяйствующего предприятия.

Отдел рискованных вложений капитала в соответствии с уставом хозяйствующего субъекта может осуществлять следующие функции:

- проведение венчурных и портфельных инвестиций, т. е. рискованных вложений капиталов в соответствии с действующим законодательством и уставом хозяйствующего субъекта;
- разработка программы рискованной инвестиционной деятельности;
- сбор, обработка, анализ и хранение информации об окружающей обстановке;
- определение степени и стоимости рисков, стратегии и приемов управления риском;
- разработка программы рискованных решений и организация ее выполнения, включая контроль и анализ результатов;
- осуществление страховой деятельности, заключение договоров страхования и перестрахования, проведение страховых и перестраховочных операций, расчетов по страхованию;
- разработка условий страхования и перестрахования, установление размеров тарифных ставок по страховым операциям;

- ведение соответствующей бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности по рискованным вложениям капитала.

Среди проблем финансового планирования важнейшими являются проблемы определения оптимальной структуры источников финансирования и оптимального его графика. Первая проблема изучена достаточно хорошо. Вторая изучена меньше, и в первую очередь в отношении влияния проектных рисков на объем и график финансирования проекта. Существует также необходимость в средствах для уменьшения ущерба от проектных рисков, но при этом одновременно необходимо минимизировать затраты, связанные с привлечением средств.

Для решения этой проблемы может быть использована следующая методика формирования трафика финансирования проекта.

Первоначально необходимо определить объем средств, подлежащих освоению, и график их освоения. Затем необходимо произвести анализ рисков (возможность возникновения неблагоприятных ситуаций в ходе финансирования проекта).

Для качественного анализа риска необходимо выявить риски, присущие конкретному проекту, используя ту или иную классификацию проектных рисков: классификацию по фазам и этапам проектной деятельности; классификацию по критерию «возможность/невозможность влиять на угрозы»; классификацию по критерию «возможность защиты от рисков». Широко известна и классификация, при которой выявляются «типичные» (наиболее часто встречающиеся) риски, не укладывающиеся в рамки какого-то одного классификационного критерия.

Наиболее интересная особенность финансирования рисков заключается в поэтапном финансировании рискованных предпринимательских проектов. Разделение финансовых потоков по этапам вызвано как стремлением снизить финансовый риск инвесторов в случае отклонения от намеченного плана реализации проекта, так и необходимостью привлечения дополнительных средств по мере успешного продвижения вперед к поставленной цели.

Для большинства новых проектов первым объектом называют достартовое финансирование. В этот момент предпринимателю требуется финансовая поддержка для проведения работ по теоретическому и практическому обоснованию коммерческой значимости своей идеи.

На этом этапе осуществляются предварительные исследования и разработки, оценивается потенциальный рынок для новой продукции, составляется бизнес-план. Этап достартового финансирования может длиться от нескольких месяцев до одного года и может потребовать крупных капиталовложений.

Это наиболее рискованные инвестиции, поскольку достоверная информация, позволяющая

определить жизнеспособность предлагаемого проекта, практически отсутствует. Практически в конце рассматриваемого этапа отбрасывается около 70% новых идей. В то же время принятые идеи приносят инвесторам, вошедшим в дело на этапе достартового финансирования, наиболее высокую прибыль: по разным оценкам, от 50 до 75 процентов годовых.

Если первый этап завершается успешно, наступает этап стартового финансирования. На этом этапе фактически завершается работа по новому проекту, близятся к окончанию разработка и испытание прототипа нового продукта, технологии или вида услуг, а также проводится изучение потребностей рынка.

Руководители фирмы уже располагают формальным бизнес-планом, который служит основой для переговоров с новыми инвесторами рискованного капитала, для того чтобы приступить к выпуску и реализации готовой продукции. В некоторых случаях бывают необходимы расходы на проведение дополнительных исследований и разработок. Из-за высокой степени риска часто практикуются совместные капиталовложения нескольких инвесторов.

Этап начального расширения связан с переходом инновационной фирмы к практической деятельности по выпуску нового продукта. В это время фирма нуждается в рекламе, укреплении своей репутации у потребителей, преодолении конкуренции, создании сети сбыта товарной про-

дукции, организации и совершенствовании управления производством.

Прибыли от реализации продукции еще не обеспечивают на этом этапе необходимых финансовых возможностей для дальнейшего роста, уплаты текущих расходов и создания оборотных фондов. В то же время имеющиеся активы фирмы не дают надежной гарантии для получения кредитов от коммерческих банков. Таким образом, предприниматели снова вынуждены прибегать к услугам инвесторов рискованного капитала.

Если этап начального расширения завершается успешно, за ним следует этап быстрого расширения, на котором новой фирме необходимы значительные средства для увеличения производственных мощностей, оборотного капитала, улучшения системы сбыта, а также для совершенствования выпускаемой продукции.

Основная часть рискованных капиталовложений (примерно две трети) обычно приходится на первые три этапа финансирования. Хотя эти капиталовложения связаны с наибольшим риском, они, как правило, приносят самую высокую норму прибыли в случае успешной реализации проектов.

Сегодня уже ни для кого не секрет, что эффективное управление подразумевает оптимальное сочетание двух основных задач: обеспечение стабильной работы хозяйствующего субъекта и планирование деятельности с обязательным получением прибыли. Успешное выполнение этих первоочередных задач невозможно без учета факторов риска и их финансирования.

N. G. Starchikova*

**Starchikova Natalya, Ph.D. in Economics*

JSC «AvtoVAZ», Togliatti

NGStarchikova@vaz.ru

FEATURES OF FINANCING OF MANAGING SUBJECTS RISKS

Key words: risk, financing, business, means, analysis, phase, measure.

The article considers the main objectives of financial risks and the concept of «risk analysis». The author focuses our attention on stages and methods of risk financing and names financial measures for dealing with risks; she also gives the formula of counting the expenses incurred in order to select the best version of the project. The problem of determining the optimal structure of financing sources and its optimal schedule is studied. The author suggests the technique of forming the sequence of project financing.

© Старчикова Н. Г., 2011

УДК 334

О. А. Чурсина*

*Чурсина Ольга Александровна, заместитель директора по экономике и финансам ООО «КорпусГрупп Волга-Дон», г. Тольятти
chursina@yandex.ru

РЕАЛИЗАЦИЯ СТОИМОСТНОЙ ФИЛОСОФИИ В ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: стоимостная философия, менеджмент, стоимость компании.

Основной вектор стоимостной философии направлен на поступательный рост рыночной стоимости компании и ее акции. При этом цели компании, приемы менеджмента и аналитические методы ориентируются на одну общую цель: способствовать максимизации стоимости компании, настраивать процесс генерирования управленческих воздействий и решений, используя ключевые параметры стоимостной оценки.

Сегодня экономика Российской Федерации характеризуется острой необходимостью инновационного развития. Одним из способов развития является модернизация как технологий (основных средств), так и управлений (нематериальные активы). Эффективность можно выразить в виде формулы:

$$ЭФМ = T + Y,$$

где ЭФМ – эффективность модернизации; T – новые производственные технологии; Y – современные методы управления.

Инвесторам для выбора проекта (предприятия) для вложения серьезных инвестиционных средств актуально, чтобы предприятия в своей деятельности использовали предложенный выше подход. Рассматриваемый концептуальный подход нацелен на значительное повышение качества принимаемых стратегических и оперативных решений в организации за счет локализации усилий всех лиц, принимающих решения, на ключевых параметрах стоимостной оценки. Из всего множества альтернативных целевых функций исходя из сути концепции VBM (Value Based Management) [1] выбирается увеличение стоимости компании. В соответствии с этим решением менеджмента оцениваются с позиции их воздействия на рыночную стоимость компании. Инвесторов и собственников компании концепция VBM привлекает тем, что информация о том, сколько стоит бизнес, помогает понять, продолжать им заниматься или нет.

VBM – современный управленческий подход, изложен во множестве отечественных и зарубежных научных работ. Теоретическая наука, не подтвержденная практическим опытом, остается лишь предложением и вероятностным умозаключением, требующим доказательства. Практическое применение VBM является предметом спора и вызывает интерес бизнес-сообщества. Мотивы, по которым интерес к VBM показывает бизнес, необходимо выделить в основные три раздела.

Первый комплекс причин происходит из современных процессов. Бизнес стремительно меняется, значение человеческих ресурсов и их интеллектуальный капитал выросли, так как это основной фактор успеха компании в борьбе за потребителя и рынки сбыта.

Следующий комплекс связан с нарастанием самой конкуренции. Необходимость учитывать интересы всех заинтересованных лиц компании продиктовано конкурентной борьбой. Под заинтересованными лицами понимаются собственники компании, инвесторы, банки, обслуживающие компанию, государственные органы, потребители, поставщики и сотрудники компании. Другими словами, это все, кто заинтересован в деятельности организации, иначе их называют стейкхолдеры. В соответствии с вышеизложенным удовлетворение интересов – это основание для долгосрочного планирования (рис. 1).

Последний комплекс причин происходит из процессов, находящихся в поле взаимоотношений владельцев бизнеса и наемных управленческих команд. Нарушение баланса между их интересами приводит к смещению контроля над организацией от владельцев бизнеса к наемным управленческим командам. Таким образом, интерес к VBM продиктован тем, что инструмент управления дает возможность оценивать результаты деятельности компании под руководством управленческих команд, с учетом тенденций, которые происходят в бизнес-среде.

Прежде чем внедрять новые методы управления, концепции менеджмента требуют проведения тщательного анализа. На основе анализа строится финансово-экономическая модель компании. Назначение модели – оценивать эффективность использования всех ресурсов компании. Источником понимания финансово-экономической модели является принцип экономической прибыли (EP). То есть оценка результата компании исходя из альтернативных издержек – упущенной выгоды или прибыли, не полученной в альтернативных вложениях капитала компании

из-за ограниченности ресурсов. Иначе говоря, при расчете стоимости, создаваемой компанией за период времени, необходимо учитывать не толь-

ко расходы, зафиксированные в бухгалтерском учете, но и альтернативные издержки привлечения капитала, которым располагает бизнес.



Рис. 1. Интеграция интересов компании и ее стейкхолдеров

Таким образом, создается всецело другая интерпретация результатов деятельности компании: на основе экономической, а не бухгалтерской прибыли. Прибыль, в расчете которой учитывается упущенная выгода, – это первый базовый принцип построения финансово-экономической модели.

Второй принцип построения финансово-экономической модели – поиск барьерной ставки доходности капитала, иными словами предельной планки доходности инвестиций, которую должна обеспечить команда наемных менеджеров. Для реализации этого принципа необходим специальный анализ расходов на привлечение капитала. Одновременно с этим, необходимо тщательное исследование рыночных ставок доходности инвестиций. Информация о рыночных ставках находится за пределами компании и отражает состояние рынка капитала на текущий момент.

Третий принцип построения финансово-экономической модели – сосредоточение анализа на ликвидности операционной деятельности компании, ее способности обеспечивать потоки денег. Помогает в этом анализе движение ликвидных ресурсов, их потребление. С помощью анализа потока денежных средств необходимо выявить свободные денежные средства для изъятия владельцем из бизнеса.

Таким образом, если компания способна обеспечивать достаточный объем ликвидных ресурсов для решения стратегических задач, она становится более гибкой, тем самым ее собственник получает возможность получить доход в другой форме.

Результурующий принцип финансово-экономической модели – концентрация на стоимости бизнеса для собственников.

По мнению специалистов, последовательная реализация принципов финансово-экономической модели – это внедрение управления стоимостью компании и построение на основе концепции максимизации прибыли всех решений команды менеджмента компании, а именно стратегических, оперативных, финансовых и нефинансовых решений. При внедрении управления стоимостью важно исходить из необходимости учитывать ожидания всех лиц, заинтересованных в функционировании предприятия [8].

Соединяя обе стороны, выделим этапы внедрения управления стоимостью компании.

1. Первый этап – изучение ситуации путем диагностики предприятия и оценка текущей стоимости компании (бизнеса) за несколько лет. Оценка возможностей структурной перестройки. С одной стороны, это этап анализа компании, с другой – определение базового уровня, в сравнении с которым в дальнейшем можно будет оце-

нить эффективность принятых решений и действий.

2. Второй этап – определение, сколько могло бы стоить предприятие при более агрессивных планах и стратегиях. Реализация возможностей структурной перестройки через изучение повышения эффективности предприятия и его бизнес-линий. Один из методов, которые можно применить, – это сравнение с другими подобными компаниями по основным параметрам.

На этом этапе разрабатываются две модели компании. В первой модели необходимо выбрать количественные и качественные параметры, характеризующие привлекательность ее стратегии и конкурентные преимущества. То есть сформировать фундамент создания стоимости компании. Далее, используя сформированный фундамент, необходимо исследовать движущие силы бизнеса и рассмотреть их через призму измеримых бизнес-показателей – основных факторов стоимости, а значит, выбрать один из альтернативных вариантов расчетного алгоритма и визуализацию финансово-экономической модели.

Следуя вышеизложенной идее управления стоимостью, надлежит принимать во внимание, что в основе этой идеи лежит система управления факторами стоимости. В зависимости от размера отдельно взятой компании внедрение и обслуживание системы, возможно, потребует значительных финансовых и трудовых ресурсов, т. к. данная система является многофакторной. Следуя по пути экономической целесообразности, необходимо решить задачу определения ключевых, то есть наиболее значимых, факторов, на которые будут ориентированы основные рычаги управления стоимостью компании.

В современной экономической теории известны и применимы схемы финансово-экономического анализа, такие как схема Дюпон, дерево ROIC [3]. Все финансово-экономические факторы стоимости возможно выделить в основные 4 группы показателей: показатели, отражающие стратегическую эффективность компании, эффективность операционной деятельности, инвестиционной и финансовой деятельности (рис. 2).

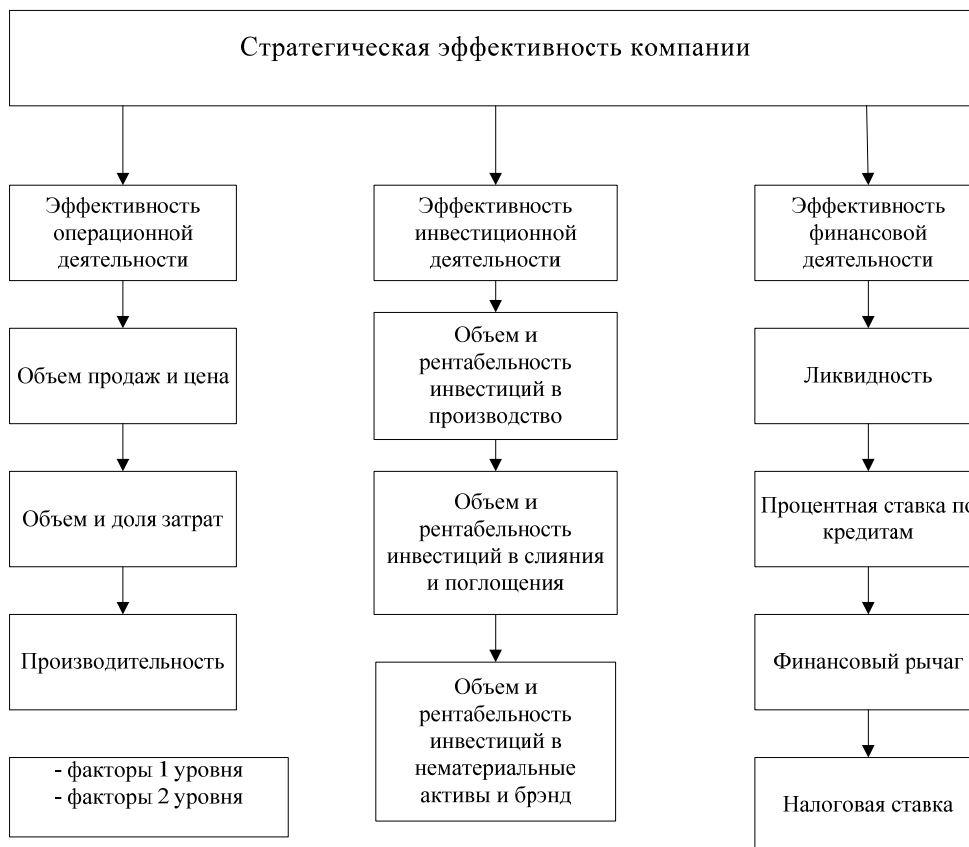


Рис. 2. Структура стратегической эффективности компании

3. Третий этап – внедрение стоимостной философии в функционирование предприятия. На этом этапе особую сложность представляет создание и согласование системы критериев, на основании которой руководитель предприятия будет способен наиболее просто и оперативно оце-

нить эффективность принятых управленческих решений. Традиционные бухгалтерские показатели – скажем, чистая прибыль – не отражают альтернативных издержек на привлечение капитала, занятого в создании прибыли. Кроме того, такой показатель, как рентабельность инвестиро-

ванного капитала (ROIC), не отражает рост, необходимый для создания дополнительной стоимости. Показатель, в котором учитывается рост и рентабельность инвестиций, именуется экономической прибылью (EP). Экономическая прибыль представляет собой разность между рентабельностью инвестированного капитала и альтернативными издержками, умноженную на величину инвестированного капитала:

$$\text{Экономическая прибыль} = \text{Инвестированный капитал} \times$$

$$\text{Рентабельность инвестированного капитала} - \text{Альтернативные издержки}$$

Другими словами, максимально увеличив дисконтированный денежный поток, максимально увеличивается экономическая прибыль. Необходимо, чтобы все стратегические сметы и планы содержали целевой норматив экономической прибыли. Работу менеджеров необходимо оценивать на основе разработанных целевых нормативов и критериев. Система вознаграждения и поощрения должна стать одним из мощных рычагов, с помощью которого удастся нацелить всех сотрудников на создание новой стоимости. Система высших руководителей должна побуждать их к созданию стоимости. Одной из схем поощрения может стать программа отсроченного вознаграждения, привязанного к целевому нормативу экономической прибыли, в которой размер вознаграждения определялся бы достижением текущих целей по конкретным факторам стоимости.

4. Четвертый этап – этап внедрения системы управления стоимостью.

Условием успешного внедрения системы управления стоимостью является фокусирование на мотивационных аспектах управления персоналом компании и на доведении до каждого сотрудника необходимости и значимости проводимых изменений. Актуально, чтобы изменения не насаждались исключительно топ-менеджерами, так как многолетняя практика внедрения подобных проектов доказала, что гораздо эффективнее реализуются изменения, которые поддерживают-

ся большинством сотрудников, т. е. средним и нижним управленческими уровнями. Для реализации комплекса вышеупомянутых задач руководитель может создать проектную команду, наделая ее следующими функциями: анализ текущей ситуации; создание стратегических инициатив; бизнес-планирование; мониторинг динамики изменений внешней среды, исполнением и корректировкой бизнес-плана.

Практический опыт внедрения доказывает, что показателем успешного внедрения VBM является рост стоимости акций компании на фондовом и внебиржевом рынках. Доказательным аргументом успешного внедрения также является мнение экспертов и аналитиков сферы оценки бизнеса компании, которые отмечают, что квази-синхронно растут и позитивные ожидания инвесторов касательно результатов деятельности компании. Это напрямую связано с увеличением нормы дохода на вложенный капитал благодаря использованию новых финансово-экономических моделей.

Предприятия РОСНО, «Нижфарм», «Калина» и МТС, успешные в области управления стоимостью, добились кардинальных перемен в процедурах разработки и утверждения бюджетов. Суть таких изменений – создание нового типа системы взаимосвязанных показателей: с одной стороны, между бюджетами операционным и инвестиций и принятой стратегией компании – с другой. Новизна предлагаемого подхода заключается в том, что компании переходят к принципу финансирования под конкретную стратегию, а не под разрозненные, пусть даже эффективные проекты. Большинство компаний, имеющих успешный опыт внедрения VBM, в основе управления используют именно этот принцип.

Исходя из вышеизложенного считаю рациональным для менеджеров российских компаний изучить и адаптировать VBM к условиям современной рыночной ситуации в нашей стране и в дальнейшем использовать для повышения стратегической эффективности своих предприятий.

Библиографический список

1. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. – М. : Финансы и статистика, 1999.
2. Есипов В. Е. Оценка бизнеса / В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова, В. В. Терехова. – СПб. : Питер Бук, 2001.
3. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М. : Финансы и статистика, 1996.
4. Школьников Ю. Особенности оценки российских компаний // Рынок ценных бумаг. – 1998. – № 4.
5. Павловец В. В. Введение в оценку стоимости бизнеса [Электронный ресурс]. – imperia-a.ru/files/articles/....doc
6. Шилов В. Некоторые особенности оценки стоимости отечественных предприятий в условиях переходной экономики // Рынок ценных бумаг. – 2000. – № 18.
7. Щербакова О. Н. Применение современных технологий оценки стоимости бизнеса действующей компании // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 1.

8. Том Коупленд Т., Тим Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление // ОЛИМП-БИЗНЕС. – М., 2007.

O. A. Chursina*

**Chursina Olga, Deputy Director for Economics and Finance of
«KorpusGroup Volga-Don» Ltd., Togliatti
chursina@yandex.ru*

IMPLEMENTATION OF COST PHILOSOPHY IN THE COMPANY FUNCTIONING

Key words: cost philosophy, management, company value.

The main function of cost philosophy is aimed at progressive growth of the market value of the company and its shares. At the same time the company's objectives, management methods and analytical tools all have one common goal, i.e. to help maximize the value of a company, to customize the process of generating managerial actions and decisions, using the key parameters of cost assessment.

© Чурсина О. А., 2011

УДК 338.24.01

Г. Ф. Щербина*

**Щербина Геннадий Филиппович, кандидат военных наук, доцент*

Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет,

г. Санкт-Петербург

gennady1955@mail.ru

ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННОГО СТРОИТЕЛЬНОГО ХОЛДИНГА. СИСТЕМНЫЕ ПРИНЦИПЫ И СВОЙСТВА

Ключевые слова: строительный холдинг, системно-деятельный подход, системные принципы, вертикально интегрированный строительный холдинг, параметры и среды взаимодействия строительного холдинга.

Рассмотрен системно-деятельный подход применительно к теории и практике управления строительным холдингом, определены основные положения и проведен подробный анализ системных принципов его функционирования. Выявлены параметры и среды взаимодействия и развития вертикально интегрированного строительного холдинга. Определена сущность системного подхода к организации деятельности строительного холдинга и на основании этого разработана логическая структура практической деятельности в области строительства недвижимости.

Нынешняя эпоха глобализации, информационных технологий и революции в менеджменте ознаменовалась серьезнейшими изменениями в мире и обществе, в бизнесе и военном деле. Во всех этих сферах общественной жизни широкое распространение получила и продолжает получать методология системно-деятельного подхода. Системно-деятельный подход, как следует из его наименования, базируется на двух фундаментальных категориях: «система» и «деятельность». Со второй половины XX века в мире бурное развитие получила новая методология познания мира и организации жизни – системный подход. Сейчас его превращают в системное мышление, т. е. в системное мировоззрение. Рассмотрим основные теоретические положения системного подхода.

Системный подход – направление методологии научной и практической деятельности, в основе которого лежит рассмотрение объекта как целостного множества элементов в совокупности отношений и связей между ними, находящихся в непрерывной динамике изменений, то есть рассмотрение объекта как системы. основоположниками системного подхода являются Л. фон Берталанфи, А. А. Богданов (в части тектологии), П. Друкер, Дж. Клир, Г. Саймон, А. Чандлер, Э. Г. Юдин и др.

Основные допущения системного подхода:

1. В мире существуют системы (вертикально интегрированный строительный холдинг – это мультиразумная система).

2. Системное описание истинно (системное описание статики и динамики вертикально интегрированного строительного холдинга истинно).

3. Системы взаимодействуют друг с другом, следовательно, все в этом мире взаимосвязано (в

рамках организационной структуры холдинга взаимодействуют друг с другом организации, которые в него входят; в свою очередь, холдинг как целое взаимодействует с внешними организациями).

Говоря о системном подходе, можно говорить о некотором способе, который охватывает любой род деятельности, выявляя закономерности и взаимосвязи с целью их более эффективного использования. Как и в основе любого методологического подхода, в основе системного подхода лежат несколько основополагающих принципов. Попробуем распространить их на строительный холдинг.

Опираясь на утверждение о том, что строительный холдинг – мультиразумная система, предположим, что на него можно распространить известные системные принципы: открытость, целеустремленность, многомерность, эмерджентность и контринтуитивность. Эти принципы являются неотъемлемой частью третьего поколения системного мышления [4, 5]. Они действуют как согласованное динамичное целое и определяют базовые характеристики и особенности поведения организации, рассматриваемой как целенаправленная мультиразумная система (рис. 1).

Представим краткую характеристику системных принципов применительно к строительному холдингу.

Принцип открытости строительного холдинга. Холдинг является сетью (разновидностью системы) взаимосвязанных и взаимодействующих хозяйствующих субъектов, которая функционирует и развивается, обмениваясь всеми видами ресурсов с окружающей средой (другими системами). Возможные виды взаимодействия представлены на рис. 2.

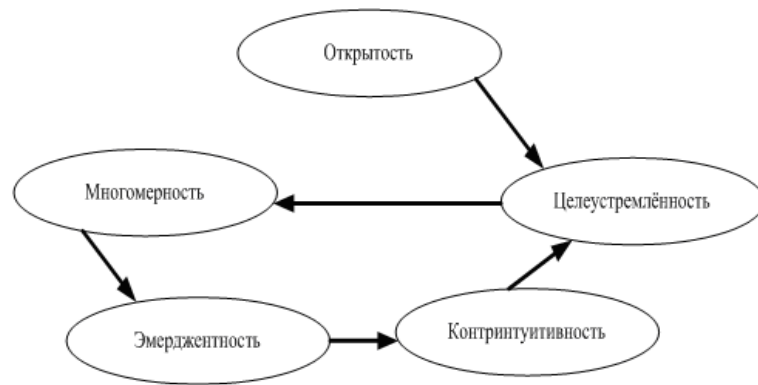


Рис. 1. Взаимодействие системных принципов

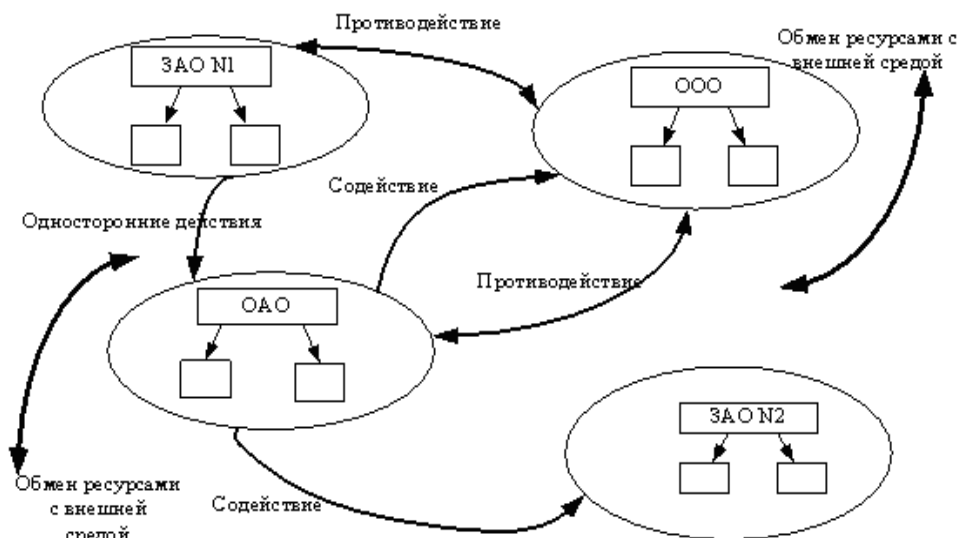


Рис. 2. Сеть взаимодействия субъектов в составе строительного холдинга

Холдинг, взаимодействуя, обменивается со своими элементами (хозяйствующими субъектами) и с окружающей средой (внешними системами) следующими видами ресурсов: материальными, людскими (трудовыми), информационными и финансовыми. Одним из важных следствий данного принципа явилось понимание того, что поведение такой мультиразумной системы, как строительный холдинг, можно понять только с учетом той среды, в которой он функционирует и развивается. Поэтому не случайно анализу среды, в которой функционируют и развиваются строительные холдинги, уделяется столь значительное внимание как в ходе оперативного, так и в ходе стратегического управления.

По своей сущности принцип открытости предполагает:

1. Есть «я» и есть окружение (внешняя среда). «Я» – это управляемые и взаимозависимые параметры, которые можно контролировать. Отсюда возникает задача прогнозирования будущего и подготовки к нему. При этом под управлением понимается действие, которое является не-

обходимым и достаточным для получения намеченного результата.

2. Внешняя среда может быть представлена двумя группами параметров. В первую группу входят параметры, которыми невозможно управлять, но на них можно влиять. Субъектами (носителями) этих параметров могут быть: начальство, поставщики, клиенты, работники. Под влиянием соответственно понимается такое действие, которое не является достаточным условием, оно лишь способствует достижению результата. Указанные параметры образуют новую – транзакционную – среду. Вторую группу образуют оставшиеся параметры, которыми невозможно управлять и на которые невозможно влиять, но которые необходимо оценивать и учитывать. Эти параметры составляют контекстуальную среду. Образно указанные параметры и среды показаны на рис. 3.

Таким образом, на основе принципа открытости существенно дополняется традиционное представление холдингов во внешней среде, которое принято сводить только к внешним и внутренним факторам, не классифицируя их на управ-

ляемые, неуправляемые и поддающиеся влиянию. Хотя в реальной практике приходится и управлять тем, чем невозможно управлять, и влиять на

то, на что можно влиять. Теперь внешняя среда поделена на транзакционную среду и контекстуальную среду.



Рис. 3. Параметры и среды взаимодействия строительного холдинга

3. Открытая система – строительный холдинг далек от равновесия и поддерживает себя в «устойчивом состоянии», которое характеризуется непрерывным потоком ресурсов и изменениями. Для описания этого состояния динамического равновесия Бергаланфи применил немецкое выражение *Fließgleichgewicht* («текущее равновесие»). И опыт деятельности строительных холдингов показывает ежедневно, что это именно так.

4. Мультиразумная система – строительный холдинг может находиться в состоянии высокой системности либо в определенной степени дезорганизации и хаоса. В определенных условиях она может потерпеть катастрофу-разрушение (поглощение, банкротство, переход в другой бизнес и т. п.).

Повышение степени системности выражается в высоком качестве результата деятельности, в уменьшении продолжительности его достижения, в минимизации затрачиваемых для этого ресурсов в каждом деятельном акте. Однако из теории известно, что кроме прогрессивного развития возможно и регрессивное развитие, а также «застой» (остановка в развитии). Очевидно, регресс в развитии холдинга должен выражаться в уменьшении степени системности, снижении качества результатов деятельности, в увеличении продолжительности его достижения, в потере ресурсов. Тогда возникает вопрос: чем же может заканчиваться регресс? Возможны три ответа на данный вопрос. Первый – существенной потерей системности, хаосом и рассеянием системы среди других подобных систем. Чаще всего это процесс слияний и поглощений. Второй – катастрофой, ликвидацией системы в относительно короткие сроки с тяжелыми последствиями. Как правило, это банкротство. Третий – возвращением на новую траекторию прогрессивного развития.

5. Любая изолированная, или закрытая, система будет спонтанно развиваться в направлении постоянно нарастающего беспорядка.

Принцип целеустремленности строительного холдинга состоит в том, что холдинговая структура может и должна выбирать свое будущее и целенаправленно действовать для его достижения. С другой стороны, холдинговая структура может и должна определять цели своих собственных организаций, а также цели клиентов, поставщиков и других субъектов, с которыми приходится взаимодействовать. Чтобы понять самую суть принципа целеустремленности, необходимо различать четыре типа поведения организаций: пассивность, реакция, ответ и активные действия. Пассивное поведение предполагает использование фиксированных средств, наличие одной-единственной структуры в любой обстановке, отсутствие какого-либо выбора, наличие фиксированной цели (например, выжить) и одной-единственной функции в любой обстановке. Реактивное поведение предполагает применение как детерминированных, так и переменных средств; использование разных структур в различной обстановке; наличие фиксированной цели и одной функции в любой обстановке. Такие системы прежде всего озабочены поддержанием текущего состояния. Ответную реакцию связывают с самонастраивающимися системами, они способны применять переменные и выбираемые средства, разные структуры в одной и той же среде. При отсутствии выбора целей самонастраивающиеся системы могут и реализуют разные функции в различной обстановке. В отличие от перечисленных систем целеустремленные системы выполняют активное поведение. Оно предполагает применение переменных и выбираемых средств, разных структур в одной и той же среде; динамический выбор целей и разных функций в одной и той же обстановке. Считается, что целеустремленная организация может производить не

только неизменный результат различными способами в неизменной обстановке, но и разные результаты, причем как в неизменной, так и меняющейся обстановке. При неизменных условиях она способна изменять свои цели. Такие системы не только обучаются и приспосабливаются, они обладают и способностью творить, создавать новое [4].

Необходимо также отметить, что тип реакции на изменяющуюся обстановку тоже может быть предметом выбора. В какой-то момент руководство холдинга может избрать ответную реакцию, в другой обстановке – пассивную и т. д., но, естественно, в стратегическом плане всегда должно преобладать активное поведение.

Принцип многомерности строительного холдинга заключается в том, что в его структуре, деятельности и развитии всегда присутствуют дополняющие друг друга, иногда даже противоположные явления, свойства и тенденции. Он предполагает необходимость видеть эти явления, свойства и тенденции и уметь создавать из них единое целое. Сочетание свойств холдинга формирует его тип (статус), который, в свою очередь, порождает тип поведения и управления. Например, многие современные уважаемые организации, в том числе строительные, часть заработанных средств в ущерб экономическим результатам направляют на благотворительность и выполнение других социальных функций. В данном случае противоположные свойства с точки зрения затрат (экономическая эффективность и благотворительность) формируют более важное интегративное качество – статус холдинга в глазах всего сообщества. Другой пример – экономическая рентабельность строительных объектов и их качество. Это тоже противоположные свойства, но они должны целесообразно сочетаться в конечном продукте, в его цене, привлекательности и сроках сдачи. В каждом холдинге одновременно присутствуют и сочетаются стремление к стабильности и необходимость внедрения изменений. И подобных примеров много во всех конкретных видах деятельности.

Принцип многомерности дополняет концепция множественности функций, структур и процессов. Множественность функций означает, что каждая организация одновременно несет и выполняет множество явных и неявных функций. Так строительный холдинг с точки зрения инвесторов является инструментом извлечения прибыли, а с точки зрения правительства региона – организацией, позволяющей решать жилищные проблемы граждан и т. д. Руководство и работники обязаны видеть все выполняемые функции, а «не заикливаться» на одной, как это часто происходит. Множественность структуры холдинга означает, что организации, входящие в его состав, и отношения между ними являются многочисленными и изменчивыми. Это и админист-

ративно-управленческие отношения, и финансовые, и человеческие, и многие другие. Все они действуют одновременно и динамично. Типы взаимодействий рассмотрены на рис. 2. Отсюда следствие – нельзя абсолютизировать, допустим, только формальную организационную структуру компании и заботиться только о ней. В мультиразумных социальных системах холдингового типа все значительно сложнее, хотя очень часто руководителям хочется простоты и упорядоченности. Множественность процесса в современном понимании означает, что конечный результат может быть достигнут различными способами (процессами). Верным считается и другое утверждение: одинаковые исходные условия могут привести к несхожим конечным результатам.

Таким образом, принцип многомерности требует одновременно рассматривать, анализировать и выстраивать множество противоречивых свойств, функций, структур и процессов в строительном холдинге.

Принцип эмерджентности строительного холдинга. В системном подходе под эмерджентностью понимают качество, свойства системы, которые не присущи ее элементам в отдельности, а возникают благодаря взаимодействию этих элементов. Более того, они не поддаются восприятию ни одним из пяти чувств, как и не поддаются непосредственному измерению. Для строительного холдинга такими эмерджентными свойствами могут быть, например, целедостигаемость холдинга – степень достижения объединением поставленных перед ним целей, конкурентоспособность холдинга, устойчивость холдинга, безопасность холдинга (рис. 4). Интегрирующим эмерджентным свойством может выступать такое свойство, как успешность холдинга. Зададим вопрос: в каких единицах (какой мерой) можно измерить целедостигаемость, а в каких – конкурентоспособность, безопасность, устойчивость? На поставленный вопрос трудно ответить. Можно только констатировать, что ученые пытаются искать ответы на поставленные вопросы, в частности конструируют меру конкурентоспособности, в том числе и мы внесли некоторый вклад в это дело [3]. Считается, что измерить можно только проявления этих свойств.

Поскольку эмерджентное свойство является результатом динамичного взаимодействия, то оно воспроизводится постоянно, интерактивно в реальном времени [4]. Как только исчезает взаимодействие, так сразу же исчезает и эмерджентное свойство, а вернее, оно остается в истории. Эмерджентные свойства нуждаются в постоянном и непрерывном воспроизводстве. В ряде исследований доказано, что успех организации зависит от взаимодействия совокупности процессов, которые применительно к строительному холдингу показаны на рис. 5.

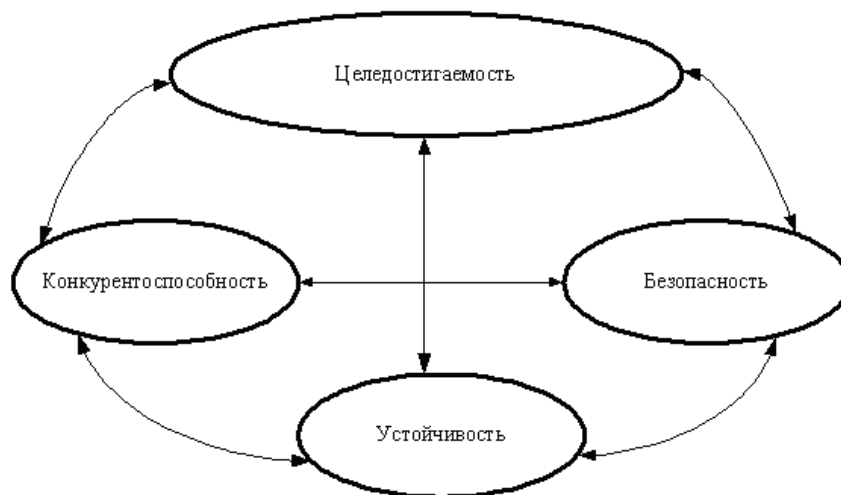


Рис. 4. Эмерджентные свойства вертикально интегрированного строительного холдинга

Проявлениями же успеха холдинга могут быть конкретные показатели: доля рынка жилья в регионе; доходы; рост абсолютных объемов построенной или проданной недвижимости; стоимость акций и другие. Считается, что при изме-

рении одного эмерджентного свойства необходимо оценивать более одного проявления, желательно в виде сводного сложного показателя, например такого, как добавленная экономическая стоимость (EVA).



Рис. 5. Успех организации как результат взаимодействия процессов

В заключение отметим, что совместимость указанных процессов и их усиливающие взаимодействия способны создать эффект синергии – силу, которая на порядок превышает сумму сил, производимых этими процессами по отдельности.

Принцип котринтуитивности в развитии и деятельности строительного холдинга. Котринтуитивность означает, что действия, направленные на достижение желаемого результата, могут привести к противоположному исходу. Современная наука [4, 7, 8, 9] сформулировала несколько утверждений, позволяющих понять сущность принципа котринтуитивности. Среди них:

- причина и следствие могут быть далеко разнесены во времени и в пространстве – так называемая «отложенная реакция». Событие, происходящее в определенный момент времени и в определенном месте, может иметь замедленное действие и дать эффект в другое время и в другом месте;

- причина и следствие могут меняться местами, образуя круговую взаимосвязь;

- одно событие чаще всего имеет множество последствий. Важность того или иного последствия может меняться со временем;

- набор переменных, которые первоначально играли решающую роль в производстве опреде-

ленного результата, через какое-то время может быть заменен другим набором переменных. Устранение первоначальной причины необязательно приведет к устранению следствия.

Установленные тенденции позволяют сделать вывод [6], что контринтуитивность, непредсказуемость и нелинейность мультиразумных систем, каким является и строительный холдинг, вытекают из частого возникновения в них процессов с усиливающей обратной связью. В линейных системах малые изменения производят малые эффекты, а значительные эффекты являются следствием либо больших изменений, либо суммы множества мелких изменений. В нелинейных системах, напротив, мелкие изменения могут вызвать драматический эффект, если они многократно усиливаются через обратную связь. Из-за многократных петель обратной связи – или, математически, многократных итераций – мельчайшая погрешность в вычислениях, вызванная практической необходимостью определенного округления цифр, неизбежно значительно повышает степень неопределенности, делая предсказания невозможными. Такие системы структурно неустойчивы, и критические точки неустойчивости называют точками бифуркации («разветвления»), поскольку в эволюции системы именно в этих местах внезапно появляется «вилка», и система отклоняется в том или ином направлении. Все это означает, что понимание краткосрочных и долгосрочных последствий решений и действий во всей полноте требует построения динамической модели для построения многоконтурного нелинейного характера системы. Данная модель должна отражать критические задержки во времени и значимые взаимодействия между переменными. С помощью традиционных аналитических методов построить данную модель невозможно.

Принципы системного подхода третьего поколения (о первых двух поколениях [4]) превращают (отображают) системы настолько динамичными, нелинейными и трудно предсказуемыми, что некоторые ученые начали «возвещать» об исчезновении системности жизни, и в частности социальных процессов [8]. Однако следует признать, объективно все перечисленные системные принципы незримо присутствуют в жизни, в познавательной и практической деятельности каждого специалиста строительного холдинга, и особенно в деятельности каждой организации и в деятельности каждого менеджера в частности.

Системный подход к организации деятельности строительного холдинга. При рассмотрении данного вопроса будем исходить из того, что инвестиционно-строительная деятельность – один из многих видов общественно полезной деятельности, которую изучают многие науки. Достаточно отметить работы Р. Акоффа, П. К. Анохина, Дж. Гараедаги, В. К. Каргашева, Э. Г. Юдина

и многих других [1, 2, 10]. Эти науки к настоящему времени накопили значительный объем научных знаний об организации деятельности, который можно и даже необходимо использовать и в строительной науке и практике. В большей мере это утверждение касается не операционных процессов, собственно строительной деятельности, которая традиционно подчиняется хорошо разработанным технологическим схемам, а относительно новых бизнес-процессов и не исследованных ранее строительной наукой.

В науке также давно известно, что самым важным в любом деле является понимание общих вопросов, иначе, не разобравшись с общими вопросами, при решении конкретных проблем постоянно приходится сталкиваться с нерешенными частными вопросами (об этом упоминал даже классик марксизма-ленинизма – В. И. Ленин). В указанном смысле важно разобраться с общими подходами к организации любого вида деятельности. Организовать деятельность означает упорядочить ее в целостную систему с четко определенными характеристиками, логической структурой, временной и пространственной структурой (процессом). Логическая структура включает в себя следующие компоненты: субъект, объект, предмет, формы, средства, методы (способы) деятельности, ее результат (табл. 1). Внешними по отношению к этой структуре являются следующие характеристики деятельности: особенности, принципы, условия, нормы. Исторически известны разные типы культуры организации деятельности. Современным является проектно-технологический тип, сущность которого раскрыта во многих работах и который, возможно, раньше, чем в других сферах общественной жизни, в нашей стране, был внедрен в строительной сфере (знаменитые сетевые графики строительства объектов).

Завершенность цикла деятельности (проекта) определяется в общем случае тремя фазами: фаза проектирования, результатом которой является построенная модель создаваемого объекта и план его реализации; технологическая фаза, результатом которой является реализация модели (спроектированного объекта); рефлексивная фаза, результатом которой являются оценка реализованной системы и определение необходимости либо ее дальнейшей коррекции, либо «запуска» нового проекта (следует иметь в виду, что в разных областях деятельности существуют свои подходы к определению фаз проекта, однако они не расходятся методологически с обозначенным общим подходом).

Таким образом, описать организацию деятельности – значит:

1. Определить характеристики деятельности: особенности, принципы, условия, нормы деятельности.

2. Разработать логическую структуру деятельности: субъект, объект, предмет, формы, средства, методы, результат деятельности.

3. Построить временную и пространственную структуру (процесс) деятельности: фазы, стадии, этапы деятельности.

Таблица 1

**Логическая структура практической деятельности
в области строительства недвижимости**

Структурные компоненты деятельности	Организация практической деятельности
Субъект	Специалисты-практики (руководители, инженерно-технические работники, строительные рабочие и другие специалисты)
Объект	Целостный процесс привлечения инвестиций, строительства, реализации и эксплуатации объектов жилой недвижимости
Предмет	Объект и предмет деятельности не различаются, выступают как синонимы
Результат	Достижение новых эффективных результатов реализации управляемого процесса
Формы организации деятельности	Индивидуальные и коллективные формы: 1. Организационная культура как всеобщая форма организации деятельности. Современный проектно-технологический тип организационной культуры. 2. Инвестиционно-строительные проекты как завершённые циклы деятельности, их фазы, стадии и этапы. 3. Институциональные и неформальные формы организации инвестиционно-строительной деятельности: создания, функционирования, совершенствования и расформирования социальных организационно-технических систем (социальных организмов) в строительной отрасли.
Методы деятельности	Мыслительные операции: анализ, синтез, сравнение, абстрагирование, конкретизация, обобщение, формализация, индукция, дедукция, идеализация, аналогия, моделирование, мысленный эксперимент, воображение, фантазия, мечта. Диалектика как всеобщий метод Прогнозирование Специфические методы проектирования систем, их оценки (самооценки) и рефлексии по фазам, стадиям и этапам Изучение литературы, документов, результатов деятельности, наблюдение, измерение, опрос (устный и письменный), экспертные оценки, тестирование В технологической фазе – методы производственной деятельности Отслеживание объекта, обследование, мониторинг, изучение и обобщение опыта, опытная работа В технологической фазе – производственные технологии
Средства деятельности	Все известные виды ресурсов: материальные, трудовые, информационные, финансовые, в т. ч. специально организованные логические, математические, языковые

В заключение можно констатировать, что рассмотренные системные принципы позволяют по-новому отразить реальную действительность развития и функционирования строительного холдинга. Эти принципы являются неотъемлемой частью системного мышления третьего поколения, в которое также входят закон построения дея-

тельного акта и концепции – жизненного цикла, дезорганизации и хаоса. В совокупности они пронизывают все аспекты статики и динамики строительного холдинга. Следование сформулированным принципам может существенно улучшить практику управления развитием и функционированием компаний.

Библиографический список

1. Анохин П. К. Избранные труды: Философские аспекты теории функциональной системы. – М. : Наука, 1978. – 540 с.
2. Акофф Р. О целеустремленных системах / Р. Акофф, Ф. Эмери. – М. : Сов. радио, 1974. – 456 с.
3. Вознюк А. А. Некоторые подходы к оценке конкурентоспособности производственной деятельности строительных предприятий / А. А. Вознюк, Г. Ф. Щербина // Сборник научных трудов Военно-инженерно-технического института. Вып. 9. – СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2010. – С. 153–163.
4. Гараедаги Д. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. – Мн. : Гревцов Паблицер, 2007. – 480 с.
5. Георгиев Р. Интердисциплинарный подход в управлении. Экономическое возрождение России [Электронный ресурс]. – 2005. – № 4 // http://www.er.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=200:problemyeconrazvitiya&catid=266:2010-03-23-10-54-08&Itemid=31
6. Капра Ф. Паутина жизни. Новое научное понимание живых систем. – К. : София, 2003. – 336 с.
7. Ларичев О. И. Теория и методы принятия решений, а также Хроника событий в Волшебных Странах : учебник. – М. : Логос, 2000. – 296 с.

8. Пригожин А. И. Дезорганизация: Причины, виды, преодоление. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 402 с.
 9. Саати Т. Аналитическое планирование (организация систем) / Т. Саати, К. Кернс. – М., 1991. – 224 с.
 10. Юдин Э. Г. Системный подход и принцип деятельности. Методологические проблемы современной науки. – М. : Наука, 1978. – 306 с.
-

G. F. Shcherbina*

**Shcherbina Gennady, Ph.D. in Military Sciences, professor of
St. Petersburg State University of Civil Engineering, St. Petersburg
gennady1955@mail.ru*

ACTUAL DEVELOPMENT OF VERTICALLY INTEGRATED CONSTRUCTION HOLDING. SYSTEM PRINCIPLES AND PROPERTIES

Key words: construction holding, system-active approach, system principles, vertically integrated construction holding, parameters and areas of construction holding interactions.

The article considers system-active approach in relation to management theory and practice of construction holding. The author has identified the key provisions and provided a detailed analysis of the system operation principles. The work features parameters and areas of interactions and development of a vertically integrated construction holding. The author has defined the essence of a systematic approach to organizing the activities of construction holding company. Based on this research, a logical structure was developed in order to describe practical work in the field of real estate.

© Щербина Г. Ф., 2011

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 334

Г. А. Киричек*

*Киричек Галина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_vm@tolgas.ru

МЕХАНИЗМЫ КОЛЛЕКТИВНОГО ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ, ОСНОВАННЫЕ НА ВЕРБАЛЬНОМ ПОДХОДЕ

*Ум заключается не только в знании,
но и в умении применять знание на деле.*

Аристотель

Ключевые слова: порядок коллективного благосостояния, функция коллективной полезности, общественный продукт, эгалитарное и утилитарное решение, дилемма равенство – эффективность.

Рассмотрены задачи, связанные с механизмами коллективного принятия решений, основанных на вербальном подходе. Составлен алгоритм выбора оптимальной альтернативы в порядковой шкале, если известны исходное множество альтернатив и ограничения по бинарным отношениям. Показаны задачи: на нахождение эгалитарных решений, отражающих интересы каждого из индивидов, и утилитарных решений, отражающих предпочтение общей эффективности.

Рассмотрим задачу о выборе оптимальной альтернативы в порядковой шкале.

Задача 1. Составить алгоритм выбора оптимальной альтернативы $x^* \in M$ в порядковой шкале, если известны исходное множество альтернатив $M \subset E^n$ ($M \neq \emptyset$) и ограничения $x_j R_j u_j$ по бинарным отношениям $R_j, j = \overline{1, m}$, где $x \in M, u_j, j = \overline{1, m}$, - заданные априори с требуемыми свойствами элементы (изделия, товар). Выбор x^* должен быть наилучшим в смысле бинарного отношения предпочтения R_0 лица, принимающего решение, то есть чтобы $x^* x | x R_j u_j, x^* R_j u_j, j = \overline{1, m}$.

Решение.

В основу построения алгоритма положим идею метода центров тяжести [3], в простейшем случае это идея метода деления отрезка пополам; при этом анализ приемлемости произвольной альтернативы выполняет эксперт, он же определяет возможные направления движения к лучшим в M . Тогда собственно алгоритм представляется следующей последовательностью действий:

1. Найти x_i как центр тяжести множества M_{i-1} , где i – номер итерации поиска искомой альтернативы, $M_0 = M; i = 1$.

2. Выполнить с помощью эксперта сравнение x_i с «пороговыми» альтернативами $u_j, j = \overline{1, m}$, по бинарному отношению $x_i R_j u_j$.

Если условие $x_i R_j u_j$ выполняется для всех $j = \overline{1, m}$, то эксперт должен определить направление $\varphi_0(x_i)$ – аналог суперградиента движения к лучшим альтернативам и, таким образом, высказать согласие на уменьшение (отсечение «половины») множества M_{i-1} .

Если при некотором значении $j \in \overline{1, m}$ условие $x_i R_j u_j$ не выполняется, то необходимо получить от эксперта направление $\varphi_j(x_i)$ перехода к лучшим альтернативам в M_{i-1} .

3. Определить множество альтернатив M_i для отыскания более предпочтительных альтернатив на $(i+1)$ -й итерации:

$$M_i \{x \in M_{i-1} \mid (\mu_i, x - x_i) \leq 0\},$$

$$\text{где } \mu_i = \begin{cases} \varphi_0(x_i), & \text{если } x_i R_j u_j \text{ для всех } j \in \overline{1, m}; \\ \varphi_j(x_i), & \text{если условие } x_i R_j u_j \text{ не выполняется при каком-то } j \in \overline{1, m}. \end{cases}$$

4. Перейти к операции 1 при $i+1$.

5. Сформулировать последовательность альтернатив $X = \{x_i; x_{i-1}; \dots; x_0\}$

по предпочтению R_0 лица, принимающего решение, для принятия им окончательного решения x^* :

$$x^* R_0 x | x R_j u_j; x \in X.$$

Примечание. Построение последовательности X требует в общем случае достаточно большого числа обращений к эксперту. Эта последовательность сходится. Лицо, принимающее решение, может остановить работу алгоритма на какой-то итерации и принять окончательное решение относительно $x^* \in X$.

Рассмотрим применение механизмов коллективного принятия решений.

Пусть Ω – некоторое множество альтернатив и $\forall x \in \Omega$ сопоставлен вектор

$$u(x) = (u_1(x); u_2(x); \dots; u_n(x))$$
 индивидуальных уровней полезности.

Определение 1. *Порядком коллективного благосостояния* называется отношение порядка R на множестве R^n , удовлетворяющее условиям:

- 1) (*анонимность*) если u получен из v перестановкой координат, то uIv ;
- 2) (*единогласие*) если $u; v \in R^n$ таковы, что $u_i \geq v_i; \forall i$, то uRv , если $u_i > v_i; \forall i$, то uPv .

Здесь I и P – соответственно отношения эквивалентности и строгого порядка, порожденные R .

Определение 2. Рефлексивное, антисимметрическое и транзитивное отношение называется *отношением порядка*. Антирефлексивное, асимметрическое, транзитивное отношение называется *отношением строгого порядка*. Рефлексивное, симметрическое и транзитивное отношение называется *отношением эквивалентности*.

Определение 3. *Функцией коллективной полезности* называется действительная функция W , определенная на множестве R^n и удовлетворяющая условиям:

- 1) (*анонимность*) W – симметрична по переменным $u_1; u_2; \dots; u_n$;
- 2) (*единогласие*) если $u; v \in R^n$ таковы, что $u_i \geq v_i; (u_i > v_i); \forall i$, то $W(u) \geq W(v)$ ($W(u) > W(v)$).

Основными функциями коллективной полезности, используемыми в теории коллективного принятия решений, являются *эгалитарная функция*, отражающая интересы каждого из индивидов $W_e(u) = \min_{i=1;n} \{u_i\}$,

и *утилитарная функция*, отражающая предпочтение общей эффективности, $W_+(u) = \sum_{i=1}^n u_i$.

Определение 4. *Общественным продуктом* будем называть продукт, в потреблении которого принимают участие все агенты в рассматриваемой системе независимо от их участия в его производстве.

Задача 2. Для системы с n агентами при заданных затратах $c > 0$ и полезностях от потребления $b_i \geq 0; \sum_j b_j > c$ найти распределение затрат $x = (x_1, \dots, x_n)$ на его производство $\left(x_i \in R; \sum_j x_j = c \right)$. Найти эгалитарное решение.

Решение.

Функция полезности i -го агента будет иметь вид $u_i(x) = b_i - x_i$.

Для нахождения эгалитарного решения необходимо максимизировать функцию $W_e(x)$:

$$W_e(x) = \min \{b_i - x_i\} \rightarrow \max.$$

Уравнивание индивидуальных уровней полезности агентов достигается на распределение затрат:

$$x_i^* = b_i - \frac{1}{n} \left(\sum_j b_j - c \right); W(x^*) = \frac{1}{n} \left(\sum_j b_j - c \right).$$

Докажем, что x^* – эгалитарное решение. Для этого покажем, что $\forall x: W_e(x) \leq W_e(x^*)$.

Действительно, в противном случае получаем:

$$\forall i: x_i > b_i - \frac{1}{n} \left(\sum_j b_j - c \right) \Rightarrow \sum_j x_j > \sum_j b_j - \sum_j b_j + c = c, \text{ что противоречит условию } \sum_j x_j = c.$$

Задача 3. Пусть населенный пункт имеет вид отрезка $[0; 1]$. Плотность населения описывается заданной функцией $f(x) > 0; 0 \leq x \leq 1$. При размещении объекта в точке a полезность агента, расположенного в точке x , равна $u_x(a) = -|x - a|$. Найти эгалитарное и утилитарное решение.

Решение.

Особенностью данной задачи является рассмотрение бесконечного числа агентов.

Эгалитарное решение состоит в максимизации функции $W_e(x)$:

$$W_e(a) = \min_{x \in [0;1]} \{u_x(a)\} \rightarrow \max .$$

Докажем, что $\forall a \ W_e(a) \leq -0,5$. Действительно, в противном случае

$$\forall x \in [0;1] \quad |x - a| < 0,5 .$$

Это, в частности, выполнено и для точек $x_1 = 0$ и $x_2 = 1$. Но система неравенств

$$\begin{cases} |1 - a| < 0,5 \\ |a| < 0,5 \end{cases} \text{ несовместна, поэтому выдвинутое предположение не верно.}$$

Значение $W_e(a) = -0,5$ функция принимает, если $a_e = 0,5$, следовательно, эта точка является эгалитарным решением задачи.

Утилитарное решение определяется из следующей задачи:

$$W_+(a) = - \int_0^1 |a - x| \cdot f(x) dx \rightarrow \max .$$

Решение этой задачи a^* есть медиана функции $f(x)$, то есть это такая точка, что

$$\int_0^{a^*} f(x) dx = \int_{a^*}^1 f(x) dx = \frac{1}{2} \int_0^1 f(x) dx .$$

Действительно, пусть $a < a^*$. Тогда

$$\begin{aligned} W_+(a^*) - W_+(a) &= \int_0^1 |x - a| f(x) dx - \int_0^1 |x - a^*| f(x) dx = \int_0^a (a - x) f(x) dx + \int_a^{a^*} (x - a) f(x) dx \\ &+ \int_{a^*}^1 (x - a) f(x) dx - \int_0^a (a^* - x) f(x) dx - \int_a^{a^*} (a^* - x) f(x) dx - \int_{a^*}^1 (x - a^*) f(x) dx = 2 \int_a^{a^*} (x - a) f(x) dx > 0. \end{aligned}$$

Аналогично проверяется случай $a > a^*$.

Задача 4. Два агента производят общественный продукт (см. задачу 2) в количестве $x \geq 0$. Функция затрат агентов $c(x) = 1 + x$. Переменная часть затрат делится агентами поровну, постоянная – на производственные доли $(c_1; c_2)$; $c_1 + c_2 = 1$; $c_1; c_2 \geq 0$. Полезности агентов при производстве продукта в объеме x и распределении затрат $(c_1; c_2)$ равны

$$\begin{aligned} u_1(x; c_1; c_2) &= 3\sqrt{x} - (c_1 + x); \\ u_2(x; c_1; c_2) &= \sqrt{x} - (c_2 + x). \end{aligned}$$

Найти эгалитарное и утилитарное решение задачи.

Решение.

Для нахождения утилитарного решения необходимо максимизировать функцию

$$W_+(x; c_1; c_2) = u_1(x; c_1; c_2) + u_2(x; c_1; c_2) = 4\sqrt{x} - 2x - c_1 - c_2 = 4\sqrt{x} - 2x - 1 .$$

Видно, что утилитарная функция полезности не зависит от распределения затрат, то есть любой вектор $(c_1; c_2)$ является утилитарным решением. Найдем объем выпуска x , максимизирующий $W_+(x)$:

$$\frac{\partial W_+(x)}{\partial x} = \frac{2}{\sqrt{x}} - 2 = 0 , \text{ откуда } x^* = 1 .$$

Вычислим вторую производную $\frac{\partial^2 W_+(x)}{\partial x^2} = -\frac{1}{x\sqrt{x}} < 0$, следовательно, $W_+(x)$ вогнута по x , поэтому x^* – точка максимума.

Таким образом, утилитарными решениями задачи являются векторы вида $(1; c_1; c_2)$; $c_1 + c_2 = 1$; $c_1; c_2 \geq 0$.

При этом полезности агентов $u_1^* = 2 - c_1$; $u_2^* = -c_2$.

Эгалитарная функция полезности для данной задачи имеет вид

$$W_+(x; c_1; c_2) = \min \{3\sqrt{x} - (c_1 + x); \sqrt{x} - (c_2 + x)\} .$$

Уменьшим количество переменных, воспользовавшись равенством $c_1 + c_2 = 1$. Тогда

$$W_+(x; c_1) = \min \{3\sqrt{x} - (c_1 + x); \sqrt{x} - (1 - c_1 + x)\}.$$

Линии равного уровня данной функции на множестве $\{x \geq 0; 0 \leq x \leq c_1 \leq 1\}$.

Равные уровни полезности агентов достигаются на кривой

$$3\sqrt{x} - (c_1 + x) = \sqrt{x} - (1 - c_1 + x),$$

откуда $c_1 = \sqrt{x} + \frac{1}{2}$.

Функция $u_1(x; c_1)$ достигает максимума на множестве $\left\{x \geq 0, \sqrt{x} + \frac{1}{2} \leq c_1 \leq 1\right\}$ в точке $X_e = (0, 25; 1)$.

Функция $u_2(x; c_1)$ также достигает максимума на множестве $\left\{x \geq 0, 0 \leq c_1 \leq \min\left\{\sqrt{x} + \frac{1}{2}, 1\right\}\right\}$ в точке X_e .

Таким образом, максимума функции W_e достигается на векторе $(0, 25; 1; 0)$. При этом

$$u_1^e = u_2^e = -\frac{1}{4}.$$

Следовательно, что на утилитарных решениях задачи могут быть достигнуты большие значения полезности для обоих агентов, то есть в данной задаче имеет место противоречие между справедливостью распределения затрат и эффективностью решения (*дилемма равенство – эффективность*).

Библиографический список

1. Катулев А. Н., Северцев Н. А. Исследование операций: принципы принятия решений обеспечение безопасности. – М. : Физматлит, 2000.
2. Морозов В. В., Сухарев А. Г., Федоров В. В. Исследование операций в задачах и упражнениях. – М. : Высшая школа, 1986.
3. Поляк Б. Т. Введение в оптимизацию. – М. : Наука, 1983.
4. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 272 с.
5. Васин С. М. Управление рисками на предприятии : учеб. пособие / С. М. Васин, В. С. Шутов. – М. : КноРус, 2010. – 304 с.

G. A. Kirichek*

*Kirichek Galina, Ph.D. in Pedagogical sciences, associate professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_vm@tolgas.ru

MECHANISMS OF COLLECTIVE DECISION MAKING BASED ON VERBAL APPROACH

Key words: state of collective well-being, collective utility function, social product, egalitarian and utilitarian solution, dilemma of equality – effectiveness.

The article considers the tasks associated with the mechanisms of collective decision-making based on verbal approach. The author has worked out the algorithm for selecting the best alternative out of the ordinal scale. Successful choice is possible if you know the original set of alternatives and constraints on binary relations. The research features the main tasks, such as to find the egalitarian solutions, answering the interests of each individual and utilitarian solutions, reflecting the preference of general performance.

© Киричек Г. А., 2011

УДК 37

О. В. Криони*

*Криони Ольга Валерьевна, аспирант

Уфимский государственный авиационный технический университет, г. Уфа

shzvaliev@mail.ru

Ш. З. Валиев*

*Валиев Шамиль Зуфарович, доктор экономических наук, профессор

Уфимская государственная академия экономики и сервиса, г. Уфа

shzvaliev@mail.ru

МЕТОДИКА ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ШТАТОВ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА КАФЕДР ВУЗА

Ключевые слова: образовательный процесс, штаты профессорско-преподавательского состава, коэффициент сложности учебного процесса.

Формирование и совершенствование численности профессорско-преподавательского состава кафедр вуза, его структуры должны базироваться на критериях экономической целесообразности, оптимального управления и учитывать требования, предъявляемые условиями выполнения учебной нагрузки; принципов рациональной организации труда, норм, закрепленных законодательством.

Образовательный процесс как объект управления представляет сложноорганизованную систему взаимодействующих подсистем (рис. 1): научного потенциала, кадрового потенциала, ин-

формационно-методического потенциала, материально-технической базы, образовательных технологий и воспитательной деятельности вуза.

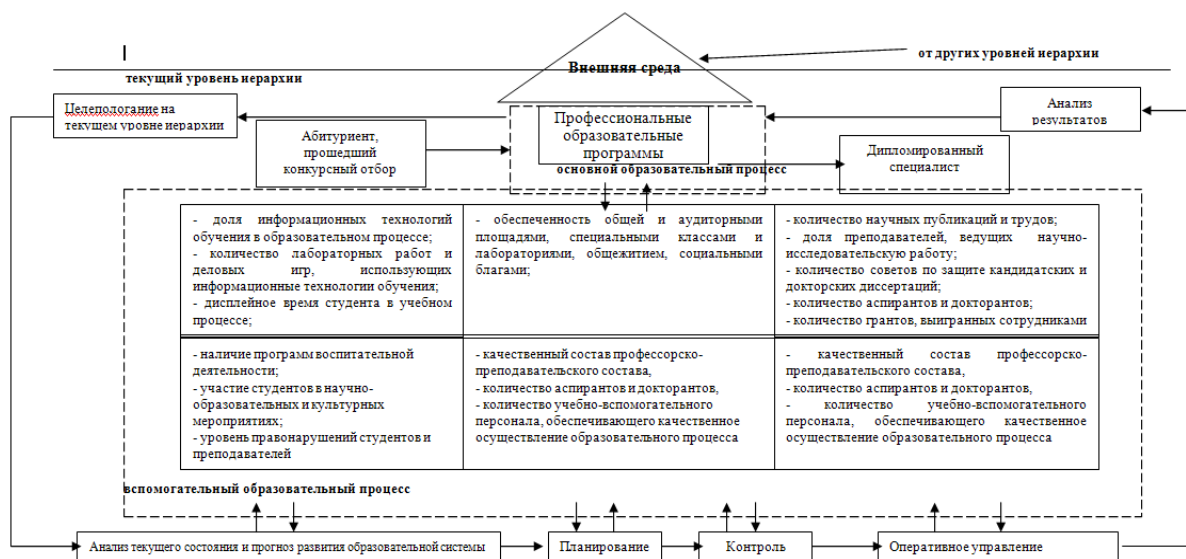


Рис. 1. Системная модель управления образовательным процессом

Образовательный процесс состоит из двух взаимосвязанных процессов: основного и вспомогательного. Основной образовательный процесс – это процесс формирования у обучающихся знаний, умений и навыков с целью подготовки дипломированного специалиста посредством реализации профессиональных образовательных программ (ПроП). Вспомогательный образовательный процесс – это процесс, позволяющий достичь высокого качества основного процесса.

При управлении образовательным процессом на уровне каждой из выделенных в его составе

подсистем и системы в целом решаются следующие задачи: *целеполагание* (формулировка общих целей развития образовательного процесса); *анализ текущего состояния* (получение точки отсчета, относительно которой будет оцениваться развитие системы с учетом управляющих воздействий или без них); *прогноз развития* (анализ динамики поведения, если не предпринимать никаких мер); *планирование* (определение набора задач развития, которые позволят достичь или максимально приблизиться к поставленным целям), *контроль* (мониторинг за изменениями сис-

темы, вызванными управляющими воздействиями в соответствии с планом, и выявление отклонений от плана); *оперативное управление* (внешение корректирующих воздействий по мере поступления информации при осуществлении контроля о ходе выполнения задач развития); *анализ изменений* (обобщение опыта развития, необходимого при разработке стратегии и тактики дальнейшего управления образовательной системой).

Согласно большинству существующих методик расчет численности ППС кафедр проводится в соответствии с объемом учебной нагрузки. Учебно-методическая, научно-исследовательская и другие виды работ планируются индивидуально каждому преподавателю с учетом его квалификации, наклонностей, задач развития вуза и кафедры, тенденций развития высшего образования в стране.

В статье предлагается расчет численности ППС кафедр производить с учетом коэффициента сложности учебного процесса, который призван сбалансировать нагрузку кафедр, ведущих подготовку по дисциплинам, требующим дополнительного времени для постоянного создания и обновления учебно-методических материалов, лабораторной базы и т. п., и кафедр, ведущих подготовку по дисциплинам, имеющим достаточно стабильное содержание.

Введем следующие обозначения: $NamePrOP = (PrOP)_j, j = \overline{1, n}$ – множество профессиональных

образовательных программ (ПрОП), осуществляемых образовательным учреждением; $NameCD^j = (CD_e^j), e = \overline{1, b_j}, j = \overline{1, n}$ – множество циклов дисциплин, из которых состоит j -тая образовательная программа; $NameD^{je} = (D_i^{je}), i = \overline{1, k_e^j}, e = \overline{1, b_j}, j = \overline{1, n}$ – множество дисциплин, включенных в e -тый цикл j -ой ПрОП; $NameKaf = (Kaf_g), g = \overline{1, d}$ – индекс кафедр образовательного учреждения, осуществляющих реализацию ПрОП; KO – контингент обучаемых; KPI – коэффициент, учитывающий потоки; $Norm$ – нормативное значение количества студентов, закрепленных за одним преподавателем.

Для каждой дисциплины D_i^{je} известны: Lek_i^{je} – объем лекционных занятий; Lab_i^{je} – объем лабораторных занятий; $Prakt_i^{je}$ – объем практических занятий; Exz_i^{je} – наличие экзамена; $Zach_i^{je}$ – наличие зачета; KR_i^{je} – наличие курсовой работы (проекта); KL_i^{je} – наличие коллоквиума; RGR_i^{je} – наличие РГР или контрольной работы; S_i^{je} – кафедра, осуществляющая реализацию i -ой дисциплины e -того цикла ГОСа j -ой ПрОП.

Алгоритм расчета численности ППС на основе коэффициента сложности организации учебного процесса схематично представлен на рис. 2.

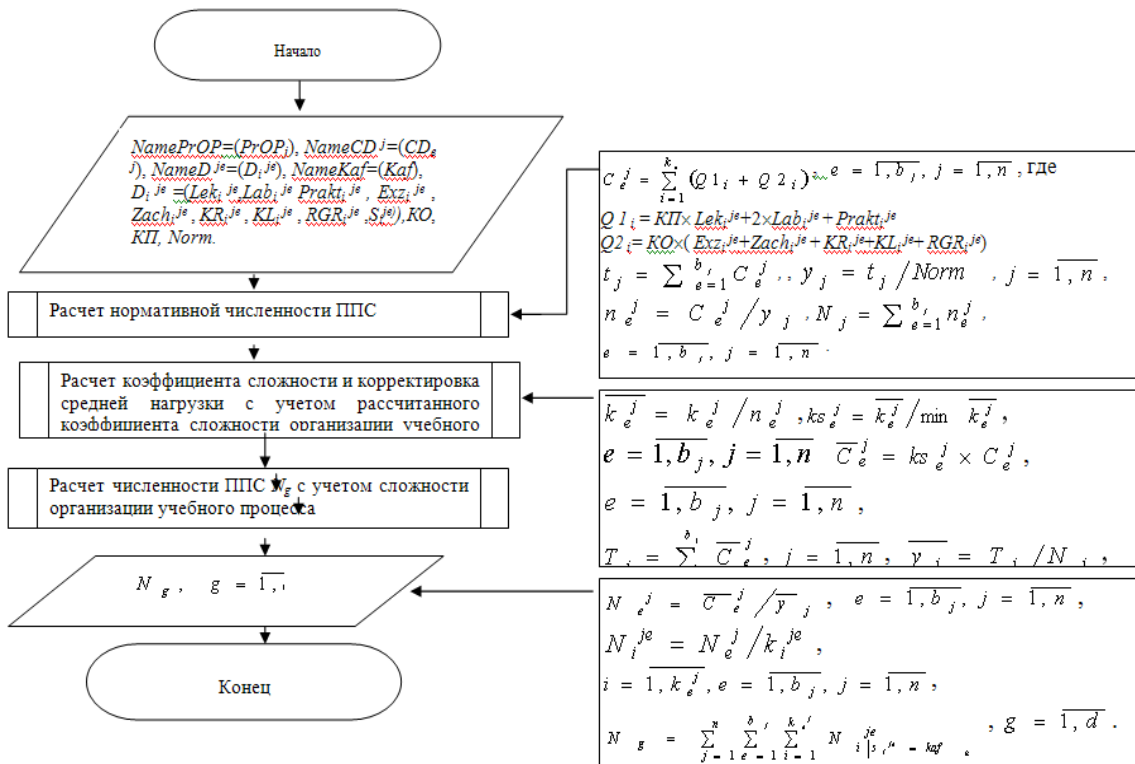


Рис. 2. Алгоритм расчета численности ППС на основе коэффициента сложности организации учебного процесса

Коэффициент сложности организации образовательного процесса вычисляется как количественная мера, которая связывает насыщенность каждого цикла различными дисциплинами с контингентом студентов и возможностью объединения в потоки различных студенческих групп. Это позволит обеспечить настройку системы планирования учебного процесса в вузе на оптимальные параметры, включающие среднюю учебную нагрузку ППС, состав лекционных потоков, количество реализуемых профессиональных образовательных программ, загрузку аудиторного фонда.

Для определения рациональной структуры профессорско-преподавательского состава кафедры в статье предлагается рассмотреть математическую модель многокритериальной оптимизации.

Для построения модели введем следующие обозначения: n – количество различных категорий профессорско-преподавательского состава; m – количество различных типов учебной нагрузки; λ_{ij} ($i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}$) – количество часов i -того вида учебной нагрузки, выполняемой j -той категорией преподавателей; c_{ij} ($i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}$) – затраты, связанные с использованием j -той категории преподавателей на проведение i -того типа занятия, приведенные к 1 часу аудиторной нагрузки; e_{ij} ($i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}$) – эффективность использования труда j -той категории профессорско-преподавательского состава для проведения i -того типа занятия; a_i ($i = \overline{1, m}$) – годовая нагрузка кафедры по i -тому виду учебной нагрузки, выраженная в часах; τ_j^0 ($j = \overline{1, n}$) – среднегодовая учебная нагрузка j -той категории преподавателей;

$$\mu_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{если допустимо, что } i\text{-тый вид} \\ & \text{учебной нагрузки будет} \\ & \text{выполняться } j\text{-ой категорией} \\ & \text{преподавателей} \\ 0, & \text{в противном случае,} \end{cases}$$

где $i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}$.

Рациональная структура профессорско-преподавательского состава определяется решением задачи, в которой ищется компромисс между максимальной эффективностью F_1 и минимальными затратами F_2

$$\begin{aligned} F_1 &= \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m e_{ij} \lambda_{ij} \mu_{ij} \rightarrow \max \\ &\text{или} \\ -F_1 &= -\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m e_{ij} \lambda_{ij} \mu_{ij} \rightarrow \min \quad (1) \\ F_2 &= \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m c_{ij} \lambda_{ij} \mu_{ij} \rightarrow \min \quad (2) \end{aligned}$$

при следующих ограничениях:

1. Нагрузка по всем видам учебных занятий должна быть выполнена полностью

$$\sum_{j=1}^n \lambda_{ij} \mu_{ij} = a_i, i = \overline{1, m}. \quad (3)$$

2. На кафедре всегда должны быть все категории сотрудников, чтобы обеспечить естественную смену поколений (условие развития кафедры):

$$\lambda_{ij} > 0 (\forall i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n} | \mu_{ij} = 1). \quad (4)$$

3. Целочисленный компонент λ_{ij} . (5)

4. Компромисс определяется относительным отклонением значения каждого критерия от значения своего оптимума:

$$\begin{aligned} k_1 \left(x_1 - y_1 \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m e_{ij} \lambda_{ij} \mu_{ij} \right) &= k_2 \left(x_2 - y_2 \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m c_{ij} \lambda_{ij} \mu_{ij} \right) \quad (6) \\ x_1 &= F_{1\max} F_2^{\max F_1}; \quad x_2 = F_{2\min} F_1^{\min F_2}; \\ y_1 &= F_2^{\max F_1} - F_{2\min}; \quad y_2 = F_1^{\min F_2} - F_{1\max}, \end{aligned}$$

где $F_{1\max}$ – значение максимальной эффективности, $F_2^{\max F_1}$ – затраты в точке максимальной эффективности, $F_{2\min}$ – значение минимальных затрат, $F_1^{\min F_2}$ – эффективность в точке минимальных затрат, k_1, k_2 – коэффициенты предпочтения целевых функций $F_1, F_2, k_1 + k_2 = 1$.

Коэффициенты предпочтения k_1, k_2 можно определять экспертным путем или задавать в зависимости от предпочтений лица, принимающего решение.

Максимальная эффективность $F_{1\max}$ – это результат решения задачи, в которой требуется максимизировать

$$F_{1\max} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m e_{ij} \lambda_{ij}^{1\max} \mu_{ij} \rightarrow \max \quad (7)$$

при ограничениях (3, 4, 5).

Затраты в точке максимальной эффективности $F_2^{\max F_1}$ находятся по формуле:

$$F_2^{\max F_1} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m c_{ij} \lambda_{ij}^{1\max} \mu_{ij}. \quad (8)$$

Минимальные затраты $F_{2\min}$ – это результат решения задачи, в которой требуется минимизировать функцию

$$F_{2\min} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m c_{ij} \lambda_{ij}^{2\min} \mu_{ij} \rightarrow \min \quad (9)$$

при ограничениях (3, 4, 5).

Эффективность в точке минимальных затрат $F_1^{\min F_2}$ находятся по формуле:

$$F_1^{\min F_2} = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m e_{ij} \lambda_{ij}^{2\min} \mu_{ij}. \quad (10)$$

В результате решения задачи (1–11) полученные показатели λ_{ij} , позволяют определить, сколько должно быть на кафедре преподавателей различной категории, исчисленные в ставках:

$$n_j = \left(\sum_{i=1}^m \lambda_{ij} \right) / \tau_j^0, j = \overline{1, n}. \quad (11)$$

Таким образом, формирование рациональной структуры ППС сформулировано как задача многокритериальной оптимизации, обеспечивающая компромисс между затратами и эффективностью использования труда преподавателей, реализованных в виде коэффициентов предпочтения. Коэффициенты предпочтения позволяют строить различные стратегии управления кадровым потенциалом вуза.

Анализ методов решения задач многокритериальной оптимизации и целочисленного линейного программирования показал, что для решения рассматриваемой задачи целесообразно использовать методы целевого программирования в комбинации с генетическим алгоритмом. Это позволит при любых исходных данных получить достаточно близкое к оптимальному решение.

Блок-схема процедуры, реализующей генетический алгоритм, приведена на рис. 3.

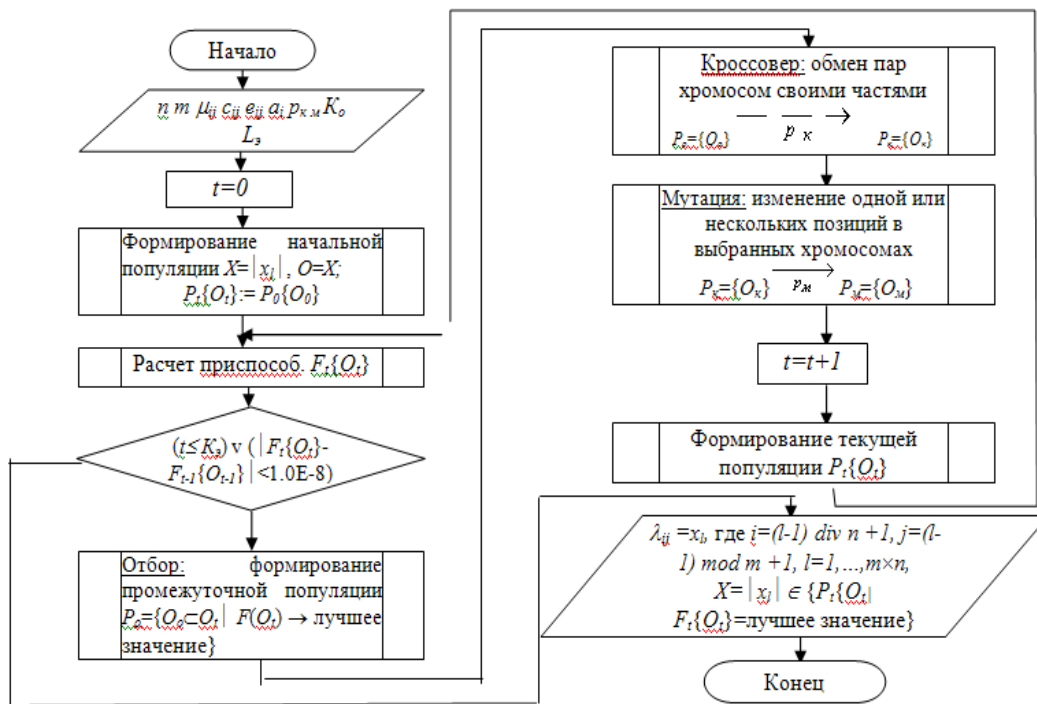


Рис. 3. Блок-схема алгоритмов

С целью определения эффективности выполнения учебной нагрузки каждой категорией ППС (профессором, доцентом, старшим преподавателем, преподавателем) разработана методика экспертной оценки, анкета эксперта, программа обработки массива экспертных оценок, проведена экспертиза и получен следующий результат:

1. По распределению эффективности (профессор – 0,4, доцент – 0,35, преподаватель – 0,25).

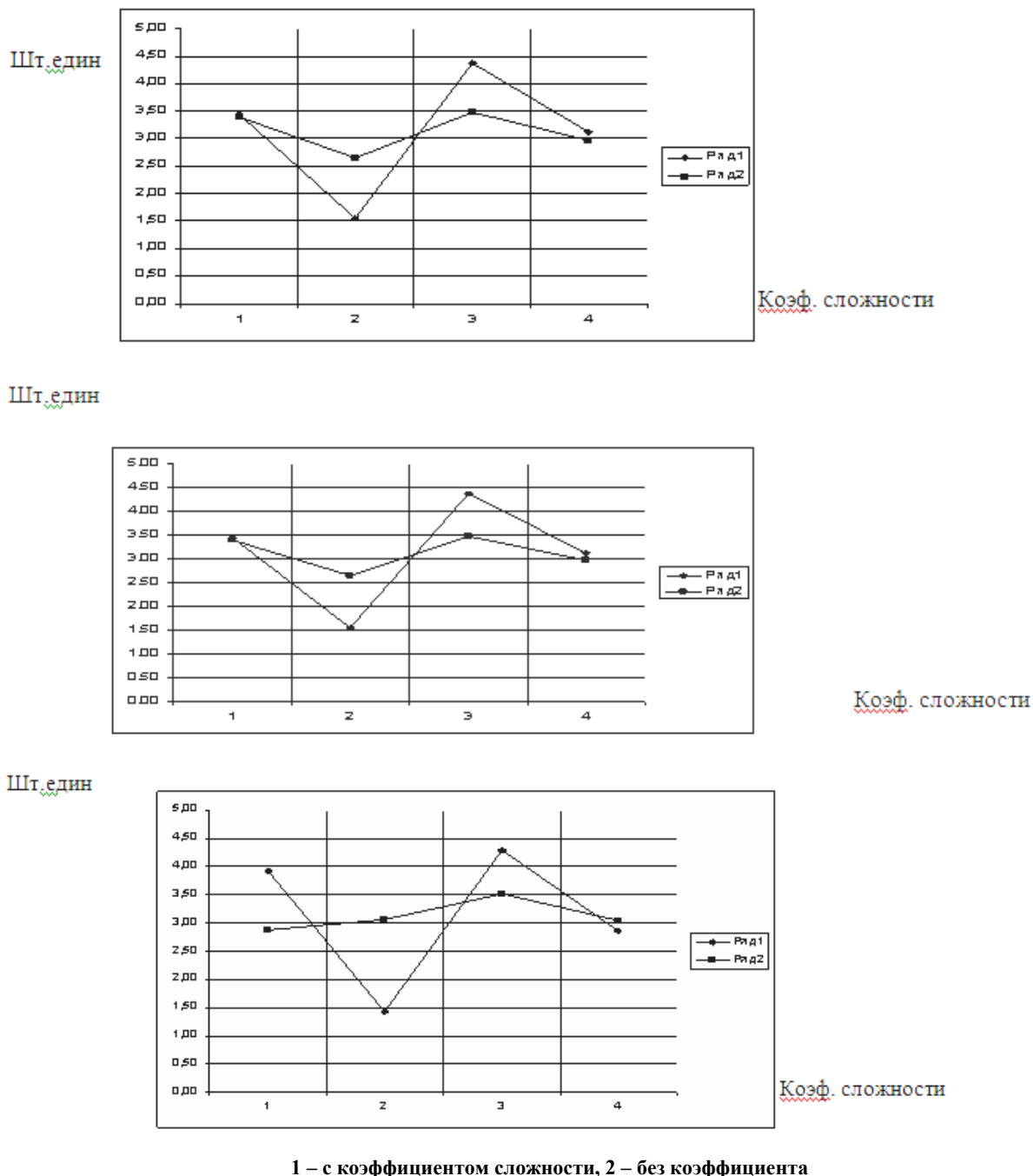
2. По качеству проведенной экспертизы (коэффициент конкордации W равен 0,75, 0,65, 0,9, соответственно для профессора, доцента, преподавателя; достаточность количества экспертов 0,67). Таким образом, экспертные оценки имеют высокую степень согласованности и количество экспертов было достаточным для проведения качественной экспертизы, т. к. коэффициент конкордации изменялся в диапазоне $0,65 < W < 0,9$.

Далее представлен анализ эффективности разработанных методик расчета численности и

качественного состава кафедр вуза на реальных данных.

Для расчета были выбраны профессиональные образовательные программы различных укрупненных групп специальностей, различающиеся количеством часов и дисциплин по циклам дисциплин государственных образовательных стандартов ВПО.

Расчет штатов ППС с учетом коэффициента сложности организации учебного процесса осуществлялся с использованием программы для ЭВМ, реализующей разработанную методику. Результаты расчета для специальностей приведены в табл. 1. Результаты расчетов численности профессорско-преподавательского состава образовательных программ с учетом коэффициента сложности организации учебного процесса и без него приведены на рис. 4.



1 – с коэффициентом сложности, 2 – без коэффициента

Рис. 4. Численность профессорско-преподавательского состава по специальностям (а – специальность ПМиИ, б – специальность ПИ, в – специальность ВМКиС)

Анализ полученных результатов свидетельствует о том, что чем больше коэффициент сложности организации учебного процесса цикла, тем больше численность профессорско-преподавательского состава соответствующего цикла. Так, по специальности «прикладная математика и информатика» по циклу «общепрофессиональные дисциплины» численность ППС возросла на 20,5% без учета коэффициента сложности. Следовательно, в соответствии с предложенной методикой, в основу которой положен принцип распределения штатов ППС вуза по контингенту студентов с

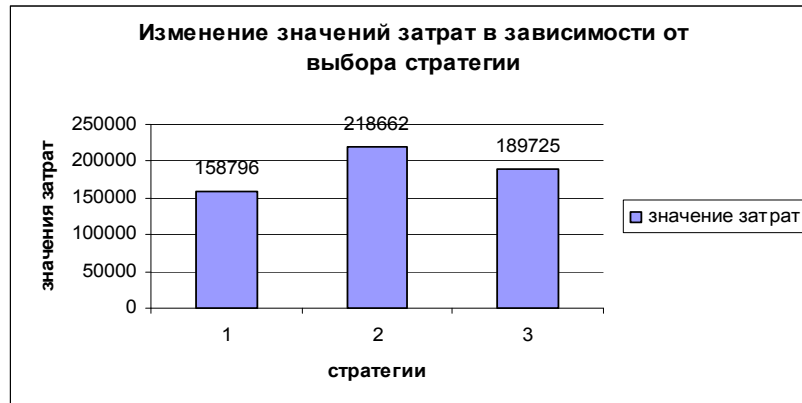
учетом дифференциации учебной нагрузки кафедр по циклам дисциплин – гуманитарных, социально-экономических; естественно-научных; общепрофессиональных; специальных – позволяет дополнительно выделить ресурсы на методическую работу и увеличить плановую структуру кафедры. Анализ работоспособности и эффективности предложенной методики формирования рационального профессорско-преподавательского состава кафедры проведен на основе разработанного программного обеспечения и реальных данных, предоставленных учебным управлением Уфимского

государственного авиационного технического университета.

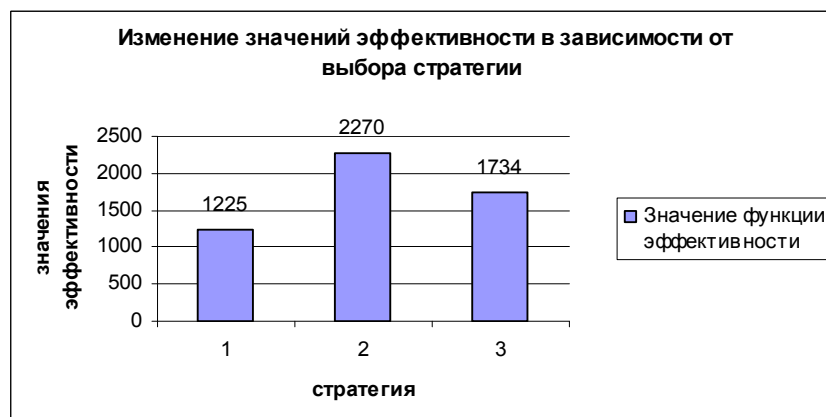
Генетические алгоритмы являются разновидностью методов поиска с элементами случайности и имеют целью нахождение лучшего, а не оптимального решения, поэтому результаты работы алгоритма зависят от того, какие значения будут иметь его параметры, которые могут быть установлены только в ходе вычислительного эксперимента. По результатам исследования предложено задавать следующие параметры генетического алгоритма: разрядность генов – 16 бит, ве-

роятность кроссовера – 0,9, вероятность мутации – 0,001, вероятность инверсии – 0,05, количество хромосом – 100, стратегию элитизма не использовать, количество эпох – 120.

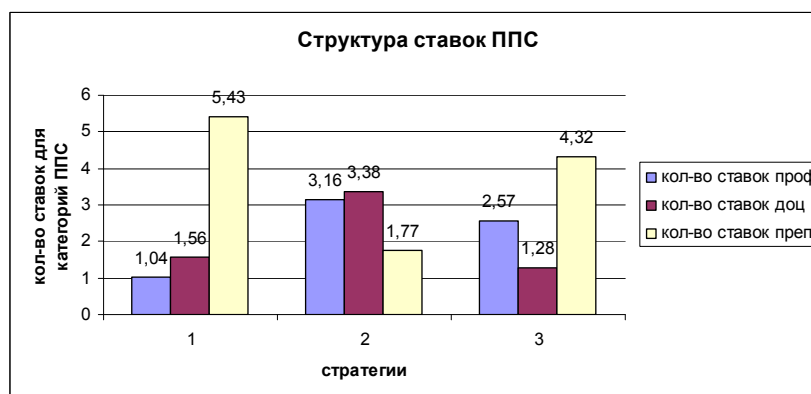
Согласно различным комбинациям коэффициентов предпочтения рассматривались три стратегии: стратегия (минимизации затрат) $k_1 = 0$ и $k_2 = 1$; стратегия (максимизации эффективности) $k_1 = 1$ и $k_2 = 0$; стратегия справедливого компромисса $k_1 = 0,5$ и $k_2 = 0,5$. На рис. 5 представлена графическая интерпретация для сравнительной оценки различных стратегий для кафедры 1.



(a)



(б)



(в)

Рис. 5. Сравнение затрат (а), эффективности (б), структур ППС (в)

При первой стратегии профессорско-преподавательский состав должен иметь для доцентов – 1,5 ставки, для преподавателей – 5,4 ставки, для профессора – одну ставку, при этом почти всю нагрузку 80% по лекциям фактически будут выполнять доценты, 20% по лекциям будут выполнять профессора, а нагрузку по практикам – 99% будут выполнять преподаватели. При второй стратегии профессорско-преподавательский состав должен иметь 3,17 ставки для профессоров и 3,39 ставки для доцентов, 1,77 ставки для преподавателей. Часть нагрузки по лекциям 80% и по практикам, по руководству аспирантами будут выполнять профессора, 20% нагрузки по лекциям и 99% по практикам – доценты, оставшуюся нагрузку могут выполнять преподаватели, работающие по совместительству. При данном составе

затраты будут большими, но и качество обучения будет высоким, за счет выполнения всей нагрузки профессорами и доцентами, обладающих богатым опытом и профессионализмом.

При третьей стратегии, в которой ищется компромисс между уменьшением затрат и увеличением эффективности, требуется 2,57 ставки для профессоров, 1,28 ставки для доцентов, 4,32 ставки для преподавателей. При этом большую часть нагрузки по лекциям и полное руководство аспирантами будут выполнять профессора; 20% – по практическим занятиям и 20% по лекциям – доценты; 80% нагрузки по практикам будут выполнять преподаватели. Данная стратегия дает наиболее рациональную структуру ППС, так как способствует воспроизводству кафедры и т. д.

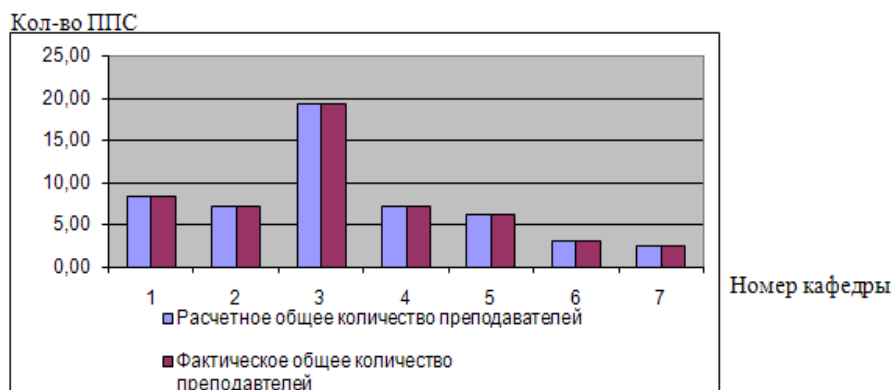
Таблица 1

Расчет коэффициента сложности организации учебного процесса

№	Специальности	Циклы дисциплин	Коэффициент сложности организации учебного процесса
1	Прикладная математика и информатика (ПМИИ)	Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины	2,14
		Общие математические и естественно-научные дисциплины	1
		Общепрофессиональные дисциплины	2,51
		Специальные дисциплины	1,45
2	Прикладная информатика (по областям) (ПИ)	Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины	1,71
		Общие математические и естественно-научные дисциплины	1
		Общепрофессиональные дисциплины	2,13
		Специальные дисциплины	1,78
3	Вычислительные машины, комплексы, системы и сети (ВМКиС)	Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины	2,92
		Общие математические и естественно-научные дисциплины	1
		Общепрофессиональные дисциплины	2,61
		Специальные дисциплины	2,01

По результатам эксперимента, проведенного для группы кафедр, представленным на рис. 6, видно, что при сохранении общего количества часов по различным типам учебной нагрузки рас-

пределение нагрузки для каждой категории ППС существенно изменяется.



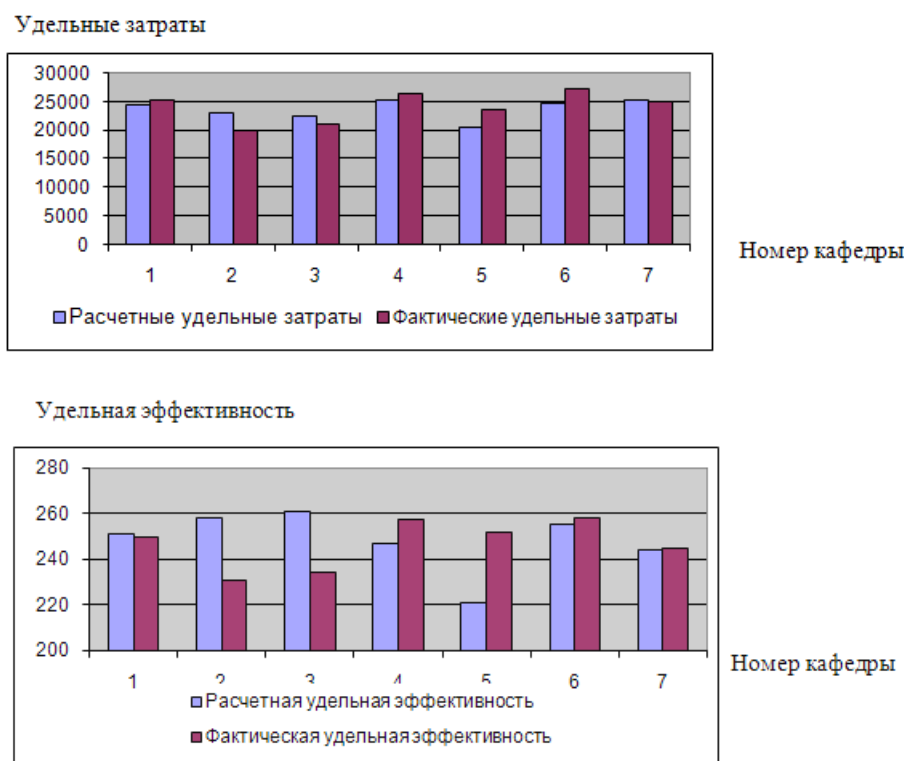


Рис. 6. Результаты эксперимента

Так, для кафедр 1, 6 произошло изменение структуры ППС при сохранении удельной эффективности и снижении удельных затрат на 2,86 и 9,92% соответственно, а для кафедры 7 при сохранении удельной эффективности произошло увеличение удельных затрат на 1,54%, за счет перераспределения лекционной нагрузки между категориями ППС. У кафедр 2, 3 произошло увеличение удельной эффективности (10,81 и 9,96%) и удельных затрат (12,63 и 5,35%), обусловленных перераспределением всей учебной нагрузки кафедры между категориями ППС. Для кафедр 4, 5 отмечено снижение удельной эффективности (4,26 и 12,3%) и удельных затрат (5 и 13,18%) за счет эффективного использования труда всех категорий ППС кафедр.

Разработанная методика расчета рационального профессорско-преподавательского состава обеспечивает эффективное использование активных и финансовых ресурсов вуза и отличается тем, что поиск рационального состава сформулирован как двухкритериальная задача линейного целочисленного программирования, учитывающая эффективность использования труда и затраты образовательного учреждения, непосред-

ственно связанные с использованием этого труда. Расчет осуществлен с помощью методов целевого программирования и генетического алгоритма. Рациональный профессорско-преподавательский состав кафедры позволит любой кафедре быть способной оказывать качественные образовательные услуги и развиваться как высокоорганизованная система, а коэффициенты предпочтения позволят строить различные стратегии управления кадровым потенциалом вуза. Анализ методики распределения штатов ППС вуза по контингенту студентов, обучающихся по отдельным профессиональным образовательным программам, с учетом дифференциации учебной нагрузки кафедр по циклам дисциплин – гуманитарным, социально-экономическим; естественно-научным; общепрофессиональным; специальным – свидетельствует о том, что чем больше коэффициент сложности организации учебного процесса цикла, тем больше численность соответствующего профессорско-преподавательского состава. Это позволяет выделить дополнительную нагрузку на методическую работу и увеличить плановую структуру кафедры.

Библиографический список

1. Криони О. В. Методология определения численности профессорско-преподавательского состава кафедр вуза с учетом времени на методическую работу // Основы инновационно-инвестиционного развития экономики : сб. науч. тр. – Уфа : БАГСУ, 2006. – С. 137–147.
2. Криони О. В. Методические аспекты формирования системы управления качеством образовательного процесса // Технологии и организация обучения : сб. науч. тр. – Уфа : УГАТУ, 2005. – С. 144–151.

O. V. Krioni*

**Krioni Olga, graduate student of
Ufa State Aviation Technical University, Ufa
shzvaliev@mail.ru*

Sh. Z. Valiev *

**Valiev Shamil, Doctor of economic sciences, professor of
Ufa State Academy of Economics and Service, Ufa
shzvaliev@mail.ru*

METHODS OF MANAGEMENT DECISIONS SUPPORT ON BUILDING STAFF OF PROFESSORS AND TEACHERS IN HIGH SCHOOL

Key words: educational process, staff of professors and teachers, coefficient of educational process complexity.

Forming and improvement of faculty staff for each of university departments, as well as its structure, should be based on criteria of economic efficiency and optimal control. This process also should consider the requirements of workload terms, the principles of rational work organization and standards set by law.

© Криони О. В., Валиев Ш. З., 2011

УДК 334

Н. В. Никитина*

*Никитина Наталья Викторовна, доктор экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_manager@tolgas.ru

С. Э. Никитина*

*Никитина Светлана Эдуардовна, начальник финансового отдела
ООО «КорпусГрупп Волга-Дон», г. Тольятти
sveta08_@mail.ru

ЦЕЛЕВОЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕРВИСНОЙ КОМПАНИИ

Ключевые слова: целевой подход, антикризисное целевое управление, миссия, кризис, факторы кризисных явлений.

Рыночные отношения создают объективные экономические условия и вызывают необходимость применения рыночных методов управления. Использование целевого подхода в условиях антикризисного управления диктуется цикличностью возникновения кризиса и необходимостью достижения конкурентного преимущества компании в сфере сервиса. Отличительной особенностью использования целевого подхода является разработка стратегии развития, которая соответствует миссии и стратегическому видению компании. По нашему мнению, использование целевого подхода антикризисного управления компании на основе разработанной стратегии развития с учетом диагностики влияния факторов бизнес-среды позволит удерживать компанию в режиме стабильного функционирования и одновременно позволит своевременно реагировать на первые признаки кризисного состояния.

В современных условиях, которые поставили деловой мир бизнеса перед лицом постоянных неожиданных изменений, руководство сервисных компаний вынуждено реагировать на ситуации без промедления и принимать гибкие управленческие решения с целью повышения конкурентоспособности и эффективности развития фирм. Рыночные отношения создают объективные экономические условия и вызывают необходимость применения рыночных методов управления. В этой связи актуальной становится задача замены прежнего механизма хозяйствования рыночными методами антикризисного управления.

Управление процессами планирования, организации и контроля в условиях кризиса требует от руководителей сервисных компаний освоения практических навыков предвидения возможных последствий текущего кризиса и новых диктуемых ситуацией условий. Под воздействием возможных угроз и проблем для поддержки жизнедеятельности и перспективного развития сервисных компаний важным становится использование механизма антикризисного управления, способного не только определить возможные риски, но и преодолеть отрицательные последствия негативных факторов. По нашему мнению, таковым можно считать использование антикризисного целевого управления в условиях неопределенности, изменений и риска независимо от экономического положения сервисной компании (употребляется и в самых удачных компаниях) и от стадий жизненного цикла (употребляется на всех стадиях жизненного цикла). Следует признать, что в условиях, когда компания устойчива и нормально функционирует на рынке, имеет положи-

тельные экономические и финансовые результаты, антикризисное целевое управление также необходимо с целью предотвращения кризисных явлений.

В теории и практике антикризисного управления мнения ученых сводятся к следующему: первым сигналом надвигающегося кризиса и дестабилизации всех социально-экономических систем является нестабильность рынка. Одной из основных причин нестабильности рынка и проявления кризисных явлений является цикличность мировой экономики. В качестве обоснованного определения вышесказанного следует признать мнение авторского коллектива о том, что кризис по своей природе носит циклический характер [1]. По их мнению, любая система развивается в ритме циклической динамики, переживая фазы зарождения, появления, распространения, зрелости, падения и перехода в новое состояние. Ученые особо отметили что, фаза падения (кризиса) является наиболее сложным и противоречивым периодом в динамике любой системы.

Профессор В. В. Иванов считает, что кризисом может быть как смена позитивной тенденции развития на негативную, так и наоборот. По признанию автора, кризисное состояние предопределяет неустойчивое состояние компании, вызванное резким переломом в реализации какой-либо его функции (совокупности функций) либо нарушением необходимого баланса [2]. Изложенные научные мнения дают основание говорить о целесообразности использования механизма антикризисного управления, который диктуется, с одной стороны, нестабильностью рынка и цикличностью возникновения кризиса, а с дру-

гой стороны – необходимостью достижения конкурентного преимущества в сфере сервиса с целью долгосрочного развития компании.

В этой связи необходимо отметить, что в рамках антикризисного управления ключевая роль отводится определению понятий миссии и целей компании как двух стратегически важных составляющих целевого начала в поведении компании и в управлении ею. Так, например отдельные ученые отводят особое место понятию миссии как стратегическому видению, что является важной предпосылкой будущего роста предприятия и выбора перспективных направлений его развития. Видение, по мнению автора, позволяет четко определить роль, которую призваны сыграть те или иные элементы стратегии, то, как они будут способствовать достижению целей стратегического и финансового развития компании. При обсуждении понятий миссии и целей компании особого внимания также заслуживает точка зрения профессора А. Н. Ряховской, затрагивающей значение цели и целевых ориентиров компании. По ее мнению, цель – это все то, что отличает одну компанию от другой, что определяет ее стратегию, структуру управления, задачи и направления деятельности всех подразделений и каждого работника. Автор считает, что основными стратегическими целевыми ориентирами рыночной устойчивости и развития компании являются: жизнеспособность, конкурентоустойчивость, ликвидность компании [3].

Как известно, многие исследователи выделяют цели общие, разрабатываемые для всей компании в целом, и цели специфические, разрабатываемые для каждого подразделения компании и отдела на основе выделенной стратегии. Общие цели отражают само направление деятельности компании, ее концепцию. Как правило, это цели в долгосрочной перспективе, которые лежат в основе формулировки миссии. В теории существует определенная классификация этих целей в зависимости от их функциональной направленности:

1. Достижение компанией максимального уровня рентабельности при имеющемся количестве ресурсов (выделяются следующие показате-

ли, которые отражают тенденцию развития и снижение которых говорит о возможности кризисных ситуаций: объем прибыли и продаж, темпы прироста объема прибыли и продаж, показатели качества продукции и услуг и т. д.).

2. Достижение стабильного функционирования компании (сюда относится политика по внутренним направлениям: производственная, инвестиционная, кадровая, маркетинговая).

3. Развитие компании: расширение доли на рынке за счет использования диверсификации, реструктуризации, усиления информационно-технической базы, создания инновационных стилей управления и организации производства [4].

Специфические цели разрабатываются на основе общих целей, их отличительная особенность состоит в использовании углубленного или узкого подхода. Как правило, цель компании устанавливается руководством на основе принципов конкретности, измеримости, достижимости и реальности. В то же время цель должна соответствовать профессиональным компетенциям специалистов компании, иметь наличие срока исполнения и быть гибкой, то есть подвергаться возможности ее корректировки на каждом этапе деятельности. Этот принцип особо актуален в условиях неопределенности и рисков. В этой связи отметим, что в рамках антикризисного управления особая роль принадлежит целевому управлению компаний. Отличительной особенностью использования целевого подхода является разработка стратегии развития, которая соответствует миссии и стратегическому видению компании. Поэтому на данном этапе особая роль отводится формированию и использованию адекватного механизма, предупреждающего развитие кризиса и обеспечивающего стабилизацию положения компании. Полагаем, что применение механизма антикризисного целевого управления на начальном этапе кризиса будет способствовать устранению сложностей в управлении и повысит эффективность принимаемых решений. В качестве примера приведем сравнительную характеристику традиционного и антикризисного целевого управления сервисной компании (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика традиционного и антикризисного целевого управления сервисной компании

Традиционное управление	Антикризисное управление
1. Стратегическая цель: Рост доходов компании, максимизация прибыли	1. Стратегическая цель: Стабилизация экономического и финансового положения компании
	Конкретизированные цели: 1.1. Выполнение плана выручки и рентабельности по каждому виду услуг и каждому подразделению. 1.2. Гибкое ценообразование. 1.3. Оптимизация расходов, эффективное использование ресурсов. 1.4. Установка конкретных сроков исполнения задач. Система ежедневного, еженедельного жесткого контроля по исполнению целей и задач, работа каждого сотрудника команды на результат

Продолжение табл. 1

Традиционное управление	Антикризисное управление
2. Стратегическая цель: Рост доли рынка сервисных услуг	2. Стратегическая цель: Стабилизация положения компании и динамичный рост рынка сервисных услуг Конкретизированные цели: 2.1. Применение инновационных методов управления с целью повышения привлекательности, ценности и узнаваемости. 2.2. Применение инновационных принципов для удержания постоянных и привлечения новых клиентов: ориентация на запросы отдельного потребителя, применение надежных форм деловых отношений и сотрудничества с партнерами и др. 2.3. Повышение уровня качества услуг и сознательного отношения к нему
3. Стратегическая цель: Конкурентоустойчивость компании	3. Стратегическая цель: Повышение конкурентоустойчивости компании Конкретизированные цели: 3.1. Анализ и устранение слабых сторон своей компании. Изучение слабых сторон компании конкурентов с целью повышения конкурентоспособности своей компании. 3.2. Анализ и применение потенциальных возможностей своей компании. 3.3. Применение эффективных инструментов повышения деловой репутации компании. 3.4. Применение рекламной кампании нового направления с учетом эффективности продаж: рекламные услуги высокого качества по невысокой стоимости

Сравнительная характеристика показывает, что в нестандартных условиях управлять компанией традиционными методами, характерными для управления в обычном режиме, невозможно. В этом случае требуются иные подходы к управлению и принятию таких решений, которые могли бы в кратчайшие сроки остановить приближение кризисных явлений. Этот важный этап называют целевым принципом антикризисного управления или MOST-анализом антикризисной стратегии компании (Mission – миссия, Objectives – цели, Strategy – стратегия, Tactics – тактика) [5].

Следует отметить, что эффективность проведения анализа кризисных ситуаций достигает-

ся за счет использования инструментов диагностики и исследования факторов внутренней и внешней среды. Одним из этапов диагностики является оценка результатов внедрения идей и целей руководства.

В этой связи уместным будет представить характеристику предпосылок кризисных ситуаций компании под влиянием факторов внешней и внутренней среды. Профессор В. В. Иванов предложил рассмотреть характеристику наиболее часто встречающихся внешних и внутренних факторов компании гостиничного бизнеса (табл. 2).

Таблица 2

Факторы возникновения кризисных явлений компании

Факторы внешней среды		Предпосылки кризисных явлений
Социально-экономические	Макроэкономические индикаторы	Рост инфляции, девальвация национальной валюты, рост безработицы, сокращение ВВП, рост ставки ЦБ
	Государственная политика	Рост монополий, контроль цен, налогов
	Уровень доходов населения	Снижение располагаемых доходов населения на ключевых рынках
	Таможенная политика	Неблагоприятное изменение импортных пошлин, ужесточение миграционной политики
Рыночные	Уровень спроса	Снижение спроса, сужение емкости рынка
	Внутренняя конкуренция	Рост предложения услуг, появление малых фирм
	Внешняя конкуренция	Со стороны других стран/регионов
	Поставщики	Резкий рост цен на продукцию
	Дистрибуция	Несбалансированная структура каналов сбыта, зависимость от узкого круга поставщиков, высокая доля посредников, высокие издержки дистрибуции
Прочие	Политические	Ухудшение имиджа страны, высокая криминогенная обстановка, нарушение прав человека, угроза войны
	Природные	Катаклизмы, наводнения, пожары и т. п.

Факторы внутренней среды		Предпосылки кризисных явлений
Финансовые	Задолженность	Высокая дебиторская задолженность и уровень ненадежных платежей
	Издержки	Необоснованный рост издержек, более высокий уровень, чем у компаний-конкурентов
	Инвестиции	Вложения в убыточные проекты, неэффективные инвестиции
	Доходы компании	Снижение дохода на услугу больше, чем на рынке, убыточность центров прибыли
	Поставщики	Зависимость от узкого круга поставщиков
Управление	Профессионализм	Ошибки руководства, некомпетентность, необоснованный выбор стратегий
	Взаимоотношения с собственниками	Осложнение отношений, конфликтные ситуации, низкая ответственность, затягивание решений
Операционные	Материальная база	Моральное и материальное устаревание, снижение качества услуг, технологическая отсталость
	Производительность труда	Низкая, дублирование функций, перенасыщение персоналом, низкий уровень корпоративной культуры
	Качество услуг	Эффективность услуг снижается, рост жалоб потребителей и партнеров
	Использование ресурсов	Неэффективное привлечение, расточительность, высокие энергозатраты, высокая себестоимость услуг и т. п.
Маркетинговые	Активность на рынке	Низкая, постоянное снижение рыночной доли, следование за лидерами рынка
	Гибкость	Отсутствие гибкости в ценообразовании, взаимоотношениях с партнерами и потребителями
	Конкурентоспособность	Низкая, утрата конкурентных преимуществ
	Адаптация к изменениям	Высокое сопротивление изменениям ради персонала, изменения редки или не происходят вовсе

На основании представленных факторов можно сформулировать следующие выводы:

1) кризис компании, который вызван внешними факторами, отражает неприспособленность компании к процессам, протекающим во внешней среде, ведь каждая система подчиняется закономерностям циклического развития всей социально-экономической системы;

2) исключая внешние факторы воздействия кризиса, можно заключить, что внутренний кризис характеризует по большей части неэффективность выбранной менеджерами стратегии функционирования компании и ошибки в управлении, то есть фактор неэффективного управления. Причина кризиса внутри компаний сервиса напрямую зависит от того, почему руководство компании вовремя не отреагировало на соответствующие сигналы и недостаточно внимательно относится к ним. Именно такие сигналы указывают на срочность реагирования, оценку негативных явлений, необходимость управления изменениями с учетом инновационных методов, механизмов и инструментов антикризисного управления. Практика доказала, что не принятые меры и не приложенные своевременно усилия в критических ситуациях способствуют потере равновесия в одной или сразу нескольких подсистемах деятельности, негативно воздействуют на достижение целей или даже угрожают существованию компании.

Вместе с тем при обсуждении аспектов этой темы следует обратить особое внимание на то, что одним из ключевых результирующих этапов диагностического анализа является этап оценки результатов внедрения идей и целей руководства. Этот этап антикризисного целевого управления, на наш взгляд, придаст осмысленность и конкретность всем целям и задачам развития компании в период кризисных ситуаций под воздействием совокупности факторов внешней и внутренней среды, позволит обеспечить полную координацию деятельности сервисной компании, будет способствовать гибкости управления и внедрению инноваций для достижения поставленных целей. А. К. Панова в основу антикризисного целевого управления включает не только оценку результатов внедрения стратегических, но и промежуточных целей компании, то есть спецификой данного подхода считает получение эффективного результата при максимальном контроле и обоснованных выводах на всех этапах исполнения целей [6].

Характерной особенностью антикризисного управления по целям (целевого менеджмента, антикризисного целевого управления) является то, что система промежуточных целей на каждом уровне управления дополняется индивидуализированными целями сотрудников. Предполагаем, что цели сотрудников формулируются в совместном диалоге между руководителем и подчи-

ненными и служат для уточнения и корректировки промежуточных целей. Именно за их достижение сотрудники несут ответственность в первую очередь, и именно это достижение в первую очередь стимулируется. Считаем, что вышеуказанная особенность этапа оценки результатов внедрения идей и целей руководства в антикризисном управлении по целям углубит понимание целей компании ее сотрудниками и, следовательно, обеспечит лучшее исполнение ими своих обязанностей; учтет конкретные должностные обязанности сотрудников и их личные качества; сделает надежнее обратную связь в системе управления; создаст объективные основы для контроля и вознаграждения участников; позволит четче планировать потребности в рабочей силе; поможет уточнить существующие стандарты деятельности, нормы и нормативы компании; будет способствовать лучшему взаимопониманию между руководителем и подчиненными и позволит предоставлять последним больше полномочий и возможностей проявить инициативу в условиях антикризисного управления.

Необходимость применения целевого подхода диктуется требованиями современного рынка и обеспечивается подвижностью и гибкостью механизма антикризисного целевого управления сервисной компании. Такой подход в условиях антикризисного управления позволит:

1) на первом этапе кризиса создать сильную антикризисную команду, провести антикризисный мониторинг по выявлению негативных явлений, дать оценку динамики состояния деятельности компании по различным ее характеристикам, выявить необходимость и актуальность определенных целевых ориентиров и направлений, эффективности управления, анализу эффективности целей, а также способов и сроков их достижения;

2) на втором этапе кризиса разработать рекомендации по корректировке организационной структуры управления (замене менеджера любого

звена, специалиста) или корректировке целей (как не соответствующих условиям реального времени и ситуации). В данном случае цели могут быть скорректированы и адаптированы с учетом изменения условий;

3) на третьем этапе кризиса выработать механизм по устранению негативных явлений; мобилизовать внутренние ресурсы и потенциал компании для проведения стабилизационных мероприятий и выхода из кризиса; внедрить инновационные идеи по быстрой адаптации к новым условиям изменений бизнес-среды;

4) спрогнозировать варианты развития производства и просчитать все возможные сценарии развития событий;

5) действовать в соответствии с избранным сценарием.

Характерной особенностью целевого подхода является то, что на всех этапах антикризисного управления необходим превентивный контроль по эффективному достижению цели.

В рыночной среде сервисным компаниям сложно выживать, если руководство не имеет четко определенных ориентиров, направлений, которые определяют видение своей дальнейшей деятельности, особенно в условиях кризисного развития. В современных рыночных условиях эффективность антикризисного целевого управления компании определяется возможностью поиска и выбора альтернатив поведения и деятельности с учетом применения инновационного стиля управления менеджера, гибкости в постановке целей и принятии решений по их достижению для получения необходимого результата.

По нашему мнению, использование целевого подхода антикризисного управления сервисной компании с учетом диагностики влияния факторов бизнес-среды позволит удерживать компанию в режиме стабильного функционирования и одновременно позволит своевременно реагировать на первые признаки кризисного состояния на основе разработанной стратегии развития.

Библиографический список

1. Никитина Н. В. Антикризисное финансовое управление промышленным предприятием: теория, методология, практика : монография. – Саранск : Изд-во Мордовск. ун-та, 2008. – 280 с.
2. Иванов В. В., Волон А. Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 336 с.
3. Ряховская А. Н., Арсенова Е. В., Крюкова О. Г. Зарубежная практика антикризисного управления : учеб. пособие. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. – 271 с.
4. Бирюкова О. Ю., Бочкова Л. А. Приемы антикризисного менеджмента : учеб. пособие. – М. : Дашков и К^о, 2011. – 272 с.
5. Кузнецов С. Ю. Антикризисное управление. Курс лекций : учебно-метод. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 176 с.
6. Панова А. К. Про управление компанией / под общ. ред. П. А. Астахова. – М. : Эксмо, 2009. – 240 с.

N. V. Nikitina*

**Nikitina Natalia, Doctor of economic sciences, associate professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_manager@tolgas.ru*

S. E. Nikitina*

**Nikitina Svetlana, head of financial department of «KorpusGroup Volga-Don» Ltd., Togliatti
sveta08_@mail.ru*

TARGET APPROACH TO BUILDING CRISIS MANAGEMENT SERVICE COMPANY

Key words: target approach, target crisis management, mission, crisis, crisis factors.

Market relations create objective economic conditions and necessitate the use of market management methods. Using the targeted approach in conditions of crisis management is stipulated by the cyclic nature of crisis and the need to achieve competitive advantage in service sphere. The distinctive feature of targeted approach is working out the development strategy that suits the mission and strategic vision of the company. In our opinion, the use of targeted approach of company crisis management, based on the developed strategy, and taking into account the analyzed factors, influencing the business environment, will result in company's sustainability. At the same time, targeted approach guarantees timely response to the first signs of crisis.

© Никитина Н. В., Никитина С. Э., 2011

УДК 658.6; 65.01

С. В. Сухих***Сухих Сергей Васильевич, кандидат экономических наук**Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск*

suhihsv-1969@mail.ru

МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА*Ключевые слова: управление качеством, иерархия уровней управления, ключевые показатели.**Управление качеством требует согласования решений, принимаемых на нескольких уровнях. Данная задача затруднена в силу объективных причин, одной из которых является слабая связь показателей, описывающих проблемные ситуации, соответствующие различным уровням управления. В качестве одного из средств конкретизации подобных связей предлагается усиление внимания к предпроектному обследованию, которое должно предшествовать внедрению систем менеджмента качества.*

Как известно, в соответствии с концепцией управления качеством, описанной в стандартах ISO, эффективная система менеджмента качества должна строиться в виде двухуровневой системы. На первом уровне при этом должны обеспечиваться приемлемые значения показателей качества продукции, которые важны с точки зрения субъекта управления. Второй уровень управления качеством предназначен для того, чтобы субъект управления мог выбрать наиболее значимые показатели, которые бы способствовали выполнению планов по качеству продукции, и их оптимальные значения. Бесчисленное множество источников содержат описание проектов и процессов функционирования подобных систем, начиная с известной системы TQM и кончая отечественными системами БИП, СБТ, КАНАРСПИ и прямым аналогом TQM – Комплексной системой управления качеством продукции (КС УКП). Безукоризненная с точки зрения логики и здравого смысла концепция обеспечения требуемого уровня качества в практической реализации вызывает необходимость постановки и решения целого ряда взаимосвязанных задач, методологическая основа которых далеко не очевидна, что требует дополнительных изысканий, в том числе анализа имеющихся организационных, экономических, маркетинговых решений, относящихся к рассматриваемой проблемной области.

С точки зрения сформировавшихся к настоящему времени методов и средств системного анализа многоуровневое представление системы обеспечения качества соответствует вполне определенному виду иерархии, а именно иерархии страт в терминологии М. Месаровича и его соавторов [1]. К сожалению, выдвинутая в упомянутой работе концепция иерархии страт так и осталась недостаточно проработанной, хотя ее объективная необходимость несомненна. Казалось бы, иерархия страт органически сочетается с другими видами иерархий, выявленных теми же авторами, – иерархиями слоев и эшелонов (терминология остается на совести переводчиков, и хотя она уже стала общепринятой, не обратить внимания на ее некорректность невозможно), однако такое впечатление обманчиво, и при первой же

попытке использовать эту концепцию на практике количество вопросов, требующих ответа, возрастает лавинообразно. Прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что обязательное соответствие уровней иерархии в виде страт слоев и эшелонов установить практически невозможно. Дело в том, что слои по своему содержанию представляют собой совокупности задач, решаемых, надо полагать, на основе использования однородной в плане степени агрегирования информации. Эшелоны – это уровни организационной иерархии, выделяемые, как правило, по уровню компетентности сотрудников, группируемых на этих уровнях. Эквивалентная компетентность подразумевает эквивалентный уровень представления информации, используемой в процессах подготовки и принятия управленческих решений.

Из этой связки со всей очевидностью выпадает иерархия страт – иерархия моделей, в соответствии с которыми информация собирается, обобщается. Речь прежде всего идет о показателях, которые используются в моделях в качестве экзогенных и эндогенных переменных. Оценка таких переменных с точки зрения возможности использования их как фактора управления – сложная задача. Речь идет о выявлении причинно-следственных связей, в которых одна или несколько переменных должны играть роль управляющей переменной, а остальные – управляемых переменных. С ответом на подобный вопрос связаны значительные сложности. Они обусловлены главным образом тем обстоятельством, что организация на разных уровнях управления и соответственно на разных стратах представляется в виде моделей, написанных на совершенно различных языках моделирования. Переход от одной страты к другой требует смены языка, сопровождаемой переводом. Как известно, перевод – один из основных источников семантических искажений.

Вошло в традицию, что задачи, решаемые в условиях неполноты и неоднозначности как исходной, так и методологической информации, должны решаться в определенной последовательности, позволяющей корректно анализировать исходную информацию и формировать адекватные,

близкие к оптимуму решения. В соответствии с таким подходом представляется целесообразным прежде всего определить номенклатуру показателей, которые описывают ситуацию с качеством конечного продукта организации – объекта управления и технологических средств обеспечения этого качества. Как правило, задача формирования множества показателей решается достаточно рутинным способом, основа которого – квалификация и практический опыт либо лица, принимающего решение, либо группы экспертов, в качестве которых выступает высший и средний менеджмент организации. Методические рекомендации по поводу выделения объекта управления из окружающей среды или, что то же самое, по поводу формирования номенклатуры показателей, в соответствии с которыми реализуется процесс управления, отсутствуют, поэтому ни подтвердить корректность принимаемых решений по составу показателей, ни опровергнуть их нельзя. Принимается любой результат, не противоречащий здравому смыслу.

Когда же задача касается управления многоуровневыми системами, на проектируемую номенклатуру показателей должны накладываться дополнительные ограничения. Выделенные показатели должны быть связаны друг с другом, при этом интенсивность связи должна достаточно очевидным образом прослеживаться и количественно оцениваться.

В рамках проекта повышения эффективности управления организациями в целом и эффективности систем менеджмента качества было проведено обследование ряда субъектов хозяйственной деятельности различных форм собственности и отраслевой принадлежности. Результаты обследования показали, что, как и следовало ожидать, страты управления качеством продукции и управления качеством трудовых процессов, обеспечивающих качество производимых продуктов, практически не связаны. Ниже приводится перечень документов системы менеджмента качества одной из обследованных организаций:

Документы об аккредитации и лицензировании.

Концепция и приоритетные направления развития организации.

Миссия, видение и основные ценности организации.

Нормативные документы типовой модели СК ОУ.

Обязательные СТО по требованиям МС ИСО 9001:2008.

Приказы о внесении изменений.

Приказы, вводящие в действие стандарты.

Политика в области качества организации.

Приказы о введении в действие документов.

Процессная модель организации.

Приказы о внесении изменений и о введении в действие.

Руководство по качеству.

Приказы о введении в действие документов и внесении изменений.

Сертификаты соответствия.

IQNET Сертификат и Приложения.

ГОСТ Р ИСО 90001-2008 Сертификаты и Приложения.

ИСО 9001:2008 Сертификаты и Приложения.

Стандарты систем менеджмента.

Международные стандарты.

Национальные стандарты.

Стратегические цели организации в области качества.

Формы.

Форма Анализа процесса.

Форма Информационной карты.

Форма Планирования и мероприятий по улучшению процесса.

Форма Целей в области качества.

Перед нами типичный список документов, имеющих отношение прежде всего к документообороту. Споры нет, качество документов, циркулирующих в организации по установленным маршрутам и в соответствии с заданными нормативами обработки, способствует повышению уровня организованности работ и, можно предположить, повышению качества продукции. Однако непосредственно из приведенной номенклатуры документов и даже их содержания этого не следуют ответы на вопросы по поводу системы показателей и их плановых значений. Можно было бы предположить, что такие ответы дает документ «Политика организации в области качества», однако, как показывает практика, этот весьма важный документ в большинстве своем представляет набор ничего не значащих лозунгов. Когда отсутствуют теоретические рекомендации, обычно прибегают к эмпирическим приемам и правилам. Но в случае управления многоуровневыми системами обеспечения качества эмпирика такова, что обобщить ее до минимально приемлемого уровня не удается. Практическая задача не получает ни теоретических, ни эмпирических основ решения.

Причин этому несколько. Прежде всего стоит упомянуть нарушение рекомендуемых проектных процедур. Предпроектное обследование организаций, обязательное при любом внедрении систем управления качеством, не проводится с пугающим постоянством. В результате задекларированная управленческая задача сводится к задаче типа «пойди туда – не знаю куда». Говорить в таких условиях о создании формальных количественных моделей, позволяющих оптимизировать решения по управлению качеством чего бы то ни было, невозможно.

Вторая причина затруднений по формированию номенклатуры показателей качества продукции и труда, как представляется, заключается в том, что рекомендуемая двухуровневая система управления качеством слишком примитивна для принятия адекватных решений. Двухзвенная структура «продукт – процесс» не отражает всей

сложности проблемы управления качеством. Необходимо включение в анализируемую ситуацию дополнительных аспектов, связанных с принятием решений по управлению организацией в целом.

Одно время надежды возлагались на так называемую концепцию сбалансированных показателей – типичный пример того, как организация в качестве объекта управления может быть представлена многоуровневой системой. Как известно (см., например, [2]), концепция сбалансированных показателей предполагает представление управляемой организации в виде совокупности проекций, характеризующих финансовые аспекты деятельности предприятия, взаимоотношения предприятия с окружающей средой, в том числе с поставщиками и потребителями, внутренние процессы организации, включая процессы R&D, технологической подготовки производства и собственно производства, а также различные аспекты развития организации, включая обучение персонала, совершенствование информационных технологий и процессов коммуникации. Считается до сих пор, что проблематика многоуровневого управления качеством и концепция сбалансированных показателей органично сочетаются и позволяют эффективно решать задачи управления, возникающие на практике.

К сожалению, именно практика показывает, что это совсем не так. Многие показатели, так или иначе выделяемые в соответствии с положениями системы сбалансированных показателей, имеют качественный характер и могут быть измерены только в лексикографических шкалах. Разумеется, и такие показатели можно включать в состав моделей, пригодных для оценки причинно-следственных связей, но преобладающими показателями должны быть все-таки те, что измерены в традиционных количественных шкалах.

В процессе обследования ряда организаций, которые ввели в практику управление качеством и находились на разных стадиях внедрения системы менеджмента качества, были сделаны попытки на базе положений и принципов системы сбалансированных показателей создать единое описание организации, имеющее своей целью оптимизировать качество как продукции в широком смысле этого слова, так и трудовых процессов, обеспечивающих это качество. В результате оказалось, что номенклатура показателей, пригодных для включения в модели, отражающие причинно-следственные связи, существенно уже того набора, который обычно используется в практике. Описание получилось весьма неполным. Практическая его ценность оказалась невелика. Кроме того, надежность и качество моделей, определенные в соответствии с общепринятой эконометрической практикой, не выдерживали никакой критики. Можно сделать вывод, что концепция целостной многоуровневой системы управления качеством, задаваемая стандартами ISO, весьма далека от реалий управления и ведет к разработке и внедрению разрозненных техник оценки качества продукции и совершенствования документооборота.

Как представляется, такой невалидный результат обусловлен прежде всего тем, что в отечественной практике управления явно недостаточно внедрены методы и средства управленческих инфраструктурных технологий, прежде всего систем класса ERP, CPM и др., которые позволили бы собрать и обобщить необходимый объем первичной информации, который можно было бы использовать при описании причинно-следственных связей между показателями качества на различных уровнях управления.

Библиографический список

1. Месарович М., Мако Д., Такахара И. Теория иерархических многоуровневых систем. – М. : Мир, 1973. – 344 с.
2. Колесников С. Н. Инструментарий бизнеса: современные методологии управления предприятием. – М. : Издательско-консультационная компания «Статус-Кво 97», 2001. – 336 с.

S. V. Suhih*

**Suhih Sergey, Ph.D. in Economics
Ulyanovsk State University, Ulyanovsk
suhihsv-1969@mail.ru*

MULTILEVEL SYSTEM OF QUALITY MANAGEMENT

Key words: quality management, hierarchy of management levels, key performance indicators.

Quality management requires coordination of decisions taken at several levels. This task is difficult due to objective reasons, one of which is the lack of links between parameters, characterizing the problems that correspond to different management levels. As a means of specifying such links the author suggests paying more attention to the pre-selection, which should precede the introduction of quality management systems.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 519.6

Ю. С. Данилова*

*Данилова Юлия Сергеевна, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_vm@tolgas.ru

**ЛИНЕЙНЫЕ ОПЕРАТОРЫ В АЛГЕБРЕ МНОГОЧЛЕНОВ
ПРИ РЕШЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ**

Ключевые слова: многочлен, линейный оператор, собственный вектор, спектр.

Рассматривается применение линейных операторов в конечномерном пространстве при решении экономико-математических задач, которые могут быть использованы при проведении межвузовских математических олимпиад.

В высших учебных заведениях при изучении математики рассматриваются основные понятия алгебры многочленов и линейных операторов. Предлагается рассмотреть эти вопросы на уровне применения к решению более сложных задач, которые можно использовать на студенческой математической олимпиаде.

Некоторые действия над многочленами как над функциями дают множество естественных примеров линейных операторов в конечномерном пространстве. Задание операторов получается естественным в том смысле, что в их описании отсутствует выбор каких-либо базисов и указание каких-либо числовых матриц. Традиционные упражнения (вычисление матрицы оператора в заданном базисе, получение спектра и собственных векторов) выглядят при этом гораздо занимательнее.

Будем обозначать $(n+1)$ -мерное пространство многочленов с действительными коэффициентами степени не выше натурального n через P_n , а базис вида $1, x, \dots, x^n$ будем называть стандартным.

Приведем некоторые примеры линейных операторов в P_n (через q обозначен некоторый многочлен):

$$A(p(x)) = ap(ax + \beta). \quad (1)$$

$$A(p(x)) = (\alpha x + \beta)^n P\left(\frac{ax + b}{\alpha x + \beta}\right). \quad (2)$$

$$A(p(x)) = p(ax + \sqrt{q(x)}) + p(ax - \sqrt{q(x)}) \quad (\text{степень } q \leq 2). \quad (3)$$

$$A(p(x)) = q(x)^{\frac{1}{2}} \left(p\left(q(x)^{\frac{1}{2}}\right) - p\left(-q(x)^{\frac{1}{2}}\right) \right) \quad (\text{степень } q \leq 2). \quad (4)$$

$$A(p(x)) = \sum_{k=0}^{\infty} a_k p^{(k)}(x). \quad (5)$$

$$A(p(x)) = \operatorname{Re} p(ix + h). \quad (6)$$

$$A(p(x)) = \operatorname{Re} p(x + \alpha i + \beta). \quad (7)$$

$$A(p(x)) = ax(p(x+h) - p(x)). \quad (8)$$

$$A(p(x)) = (q(x)p(x))^{(m)} \quad (\text{степень } q \leq m). \quad (9)$$

$$A(p(x)) = (q(x)p(x))^{(k)} \quad (\text{степень } q \leq 1 + \frac{k}{n}). \quad (10)$$

$$A(p(x)) = \left(x^n p\left(ax + \frac{b}{x} + c\right) \right)^{(n)}. \quad (11)$$

$$A(p(x)) = \frac{ax+b}{x-c} (p(x) - p(c)). \quad (12)$$

$$A(p(x)) = a_0 p(t_0) + \sum_{k=1}^n a_k p(t_k) x^k. \quad (13)$$

Используемые для описания операторов формульные выражения в некоторых случаях (например, если задействовано деление или извлечение квадратного корня) задают не многочлен, определенный на \mathbb{R} , а сужение многочлена на некоторое меньшее множество (объединение конечного числа промежутков). Но в таких случаях под значением $A(p(x))$ оператора $A : P_n \rightarrow P_n$ подразумевается соответствующий многочлен (а не его сужение).

Покажем, что для всякого многочлена p существует такой многочлен p^* , что

$$p(x) + p(-ix) \equiv p^*(x^4) - p(-x) - p(ix).$$

Преобразование $A(p(x)) = p(x) + p(-ix) + p(-x) + p(ix)$ является линейным оператором, и поэтому достаточно выяснить, как оно действует на элементы стандартного базиса:

$$\begin{aligned} A(x^k) &= x^k + (ix)^k + (-x)^k + (-ix)^k = \left(1 + i^k + (-1)^k + (-i)^k\right) x^k = \\ &= x^k \cdot \begin{cases} 4, & \text{если } k \text{ делится на } 4 \\ \frac{1 - (i^k)^4}{1 - i^k}, & \text{если } k \text{ не делится на } 4 \end{cases} = \begin{cases} 4x^k, & \text{если } k \text{ делится на } 4 \\ 0, & \text{если } k \text{ не делится на } 4. \end{cases} \end{aligned}$$

Таким образом, при действии оператора A коэффициенты произвольного многочлена $p(x) = \sum_{j=0}^n a_j x^j$ умножаются на 4, если их номер кратен четырем, и «обнуляются» в противном случае. Следовательно, если положить $p^*(y) = \sum_{m=0}^{[n/4]} 4a_{4m} y^m$, то

$$p(x) + p(-x) + p(-ix) + p(ix) = A\left(\sum_{j=0}^n a_j x^j\right) = \sum_{m=0}^{[n/4]} 4a_{4m} y^m = p^*(x^4),$$

что и требовалось. Ясно, что оператор $\frac{1}{4}A$ является проектором (идемпотентным оператором).

Докажем, что приведенные выше формулы (1)–(13) и в самом деле задают линейные операторы в P_n .

Обоснование удобно разбить на три этапа: на первом этапе показывается, что эти преобразования обладают свойствами аддитивности и однородности; на втором этапе показывается, что образом всякого многочлена при каждом из указанных преобразований является многочлен; на третьем этапе показывается, что степень образа не превосходит n .

1. Рассмотрим преобразования (1)–(13) на более широком, чем P_n , пространстве – на пространстве элементарных алгебраических функций. Ясно, что образы при таких преобразованиях также будут элементарными алгебраическими функциями. Заметим, что все рассматриваемые преобразования получаются с помощью конечного числа использований двух операций – операции сложения и операции композиции – из преобразований следующего вида: $A(p(x)) = a(x)p(x)$ (умножение на фиксированную функцию),

$B(p(x)) = p(a(x))$ (композиция *справа* с фиксированной функцией), $C(p(x)) = \overline{p(x)}$ (комплексное сопряжение) и $D(p(x)) = p'(x)$ (дифференцирование). Как известно, сумма и композиция линейных операторов являются линейными операторами. Поэтому достаточно обосновать линейность преобразований A , B , C и D . Но линейность преобразований A , C и D очевидна (и хорошо известна). Остается отметить, что

$$B(p_1(x) + p_2(x)) = (p_1 + p_2)(a(x)) = p_1(a(x)) + p_2(a(x)) = B(p_1(x)) + B(p_2(x)) \text{ и}$$

$$B(\alpha p(x)) = (\alpha p)(a(x)) = \alpha p(a(x)) = \alpha B(p(x)).$$

Итак, доказано, что преобразования (1)–(13), рассматриваемые на множестве элементарных алгебраических функций, являются линейными операторами.

2. Теперь докажем, что образом многочлена является многочлен. Для (2) и (11) это следует из того, что рациональные функции $p\left(\frac{ax+b}{\alpha x+\beta}\right)$ и $p\left(ax+\frac{b}{x}+c\right)$ могут иметь не более одного полюса ($-\frac{\beta}{\alpha}$ и 0 соответственно) кратности не более n . Для (3) и (4) это следует из того, что для любого многочлена p функции

$$P(u, v) = p(u+v) + p(u-v), \quad P(u, v) = (p(u+v) + p(u-v))/v$$

являются многочленами двух переменных, четными по переменной v . Для остальных преобразований утверждение очевидно.

3. То, что степень всякого образа не превосходит n , следует из следующих фактов: произведение многочленов дает многочлен, степень которого равна сумме степеней исходных многочленов; композиция многочленов дает многочлен, степень которого равна произведению степеней исходных многочленов; однократное дифференцирование и оператор «конечной разности» (например, в (8)) понижают степень многочлена на единицу. Остальное очевидно.

Используя рассмотренные вопросы теории, приведем несколько задач, которые могут быть предложены для решения сильным студентам или эти задачи могут быть использованы при подготовке и проведении математических межвузовских олимпиад.

Задача 1. Многочлены девятой степени p и q удовлетворяют тождеству

$$p(x - \sqrt{x}) \equiv q(x) - p(x + \sqrt{x}).$$

Найти $q''(x)$, если известно, что $p''(0) + p'''(0) = 8$ и $p^{(4)}(0) = 6$.

Решение. Преобразование $A(p(x)) = p(x - \sqrt{x}) + p(x + \sqrt{x})$ является линейным оператором, и в данной ситуации достаточно посмотреть, как оно действует на многочлены $1, x, x^2, x^3, x^4$ (какой бы ни была степень многочлена p):

$$A(1) = 2, A(x) = 2x, A(x^2) = 2x^2 + 2x, A(x^3) = 2x^3 + 6x^2, A(x^4) = 2x^4 + 12x^3 + 2x^2.$$

Следовательно, для любого многочлена f выполняется равенство

$$A(a_0 + a_1x + a_2x^2 + a_3x^3 + a_4x^4 + x^5f(x)) = 2a_0 + (2a_1 + 2a_2)x + (2a_2 + 6a_3 + 2a_4)x^2 + x^3g(x),$$

где g есть некоторый зависящий от f многочлен. Отсюда

$$\frac{q''(0)}{2} = 2a_2 + 6a_3 + 2a_4 = 2 \cdot \frac{p''(0)}{2} + 6 \cdot \frac{p'''(0)}{6} + 2 \cdot \frac{p^{(4)}(0)}{24}$$

и, следовательно, $q''(0) = 2p''(0) + 2p'''(0) + \frac{1}{6}p^{(4)}(0)$ для любого многочлена $p(x) = \sum_{j=0}^n a_j x^j$ и соответствующего многочлена $q = A(p)$. В частности, при $p''(0) + p'''(0) = 8$ и $p^{(4)}(0) = 6$ получаем $q''(0) = 2 \cdot 8 + \frac{1}{6} \cdot 6 = 17$.

Отметим, что решение задачи посредством дифференцирования данного в условии тождества весьма проблематично (хотя и возможно). Впрочем, задача относительно несложно решается с помощью метода неопределенных коэффициентов.

Задача 2. Найти собственные векторы и характеристический многочлен оператора

$$A: p(x) \mapsto x^n p\left(\frac{1}{x}\right).$$

Решение. На элементы стандартного базиса оператор действует так, что $A(x^i) = x^j$ при $i + j = n$, следовательно, оператор инволютивный ($A^2 = E$) и его возможные собственные значения равны ± 1 . При нечетном n оператор имеет $m = \frac{1}{2}(n+1)$ собственных векторов вида $x^j - x^{n-j}$ ($j \in \overline{0, m-1}$), соответствующих собственному значению $+1$, а также m собственных векторов вида $x^j + x^{n-j}$ ($j \in \overline{0, m-1}$), соответствующих собственному значению -1 . А при четном n оператор имеет $m+1 = \frac{n}{2} + 1$ собственных векторов вида $x^j + x^{n-j}$ ($j \in \overline{0, m-1}$), соответствующих собственному значению $+1$, а также $m = \frac{n}{2}$ собственных векторов вида $x^j - x^{n-j}$ ($j \in \overline{0, m-1}$), соответствующих собственному значению -1 .

Следовательно, оператор имеет характеристический многочлен

$$g(\lambda) \equiv (-1)^{n+1} (\lambda + 1)^{\left[\frac{n+1}{2}\right]} (\lambda - 1)^{\left[\frac{n+1}{2}\right]}.$$

Задача 3. Найти спектр и собственные векторы оператора $A: p(x) \mapsto \alpha p(ax+b)$ при условии $\alpha a \neq 0$.

Решение. Если $a=1$ и $b \neq 0$, то тождество $\alpha p(ax+b) \equiv \lambda p(x)$ для ненулевого многочлена p возможно лишь при условии $\begin{cases} \lambda = \alpha \\ \text{степень } p = 0 \end{cases}$ (только для тождественных констант). Если $a=1$ и $b=0$, то

имеем оператор подобия $A = \alpha E$. Если $a \neq 1$, то замена переменной $x = y + \frac{b}{1-a}$ и замена многочлена

$p\left(z + \frac{b}{1-a}\right) = q(z)$ превращают равенство $\alpha p(ax+b) = \lambda p(x)$ в равенство $\alpha q(ay) = \lambda q(y)$. Последне-

му тождеству удовлетворяют элементы стандартного базиса $1, \dots, y^j, \dots, y^n$ при собственных значениях $\alpha, \dots, \alpha a^j, \dots, \alpha a^n$ соответственно. Таким образом, при $a \neq 1$ оператор имеет $n+1$ линейно независимых

собственных векторов $1, \dots, \left(x - \frac{b}{1-a}\right)^j, \dots, \left(x - \frac{b}{1-a}\right)^n$ и спектр $\{\alpha a^j \mid j \in \overline{0, n}\}$.

Далее предлагаются задачи для самостоятельного решения студентами.

В задачах № 1–6 требуется получить характеристический многочлен данного оператора.

Указание: если степень $A(p) \leq$ степени p , то матрица оператора в стандартном базисе является треугольной, а спектр оператора располагается на ее главной диагонали.

$$\text{№ 1. } A(p(x)) = \sum_{k=1}^m a_k p(x+b_k).$$

$$\text{№ 2. } A(p(x)) = \sum_{k=1}^{\infty} \frac{p(\alpha^k x)}{k!}.$$

$$\text{№ 3. } A(p(x)) = \sum_{k=0}^m a^k p(\beta x + \gamma_k), \text{ где } |\alpha| < 1.$$

$$\text{№ 4. } A(p(x)) = \sum_{k=1}^{\infty} a^k p(\beta^k x), \text{ где } |\alpha| < 1 \text{ и } |\alpha \beta^n| < 1.$$

$$\text{№ 5. } A(p(x)) = ax(p(x+1) - p(x)) + bp(0).$$

$$\text{№ 6. } A(p(x)) = x^2(p(x+2) + p(x) - 2p(x+1)).$$

$$\text{№ 7. Найти собственные векторы оператора: } A(p(x)) = ax(p(x+1) - p(x)) + bp(0).$$

$$\text{№ 8. Найти собственные векторы оператора: } A(p(x)) = (x+h) \frac{p(x) - p(1)}{x-1}.$$

Ответы и указания

$$\text{№ 1. } (-1)^{n+1} g(\lambda) = \left(\lambda - \sum_{k=1}^m a_k \right)^{n+1}.$$

$$\text{№ 2. } (-1)^{n+1} g(\lambda) = \prod_{j=0}^n (\lambda - e^{\alpha^j} + 1).$$

$$\text{№ 3. } (-1)^{n+1} g(\lambda) = \prod_{j=0}^n \left(\lambda - \frac{\beta^j}{1-\alpha} \right).$$

$$\text{№ 4. } (-1)^{n+1} g(\lambda) = \prod_{j=0}^n \left(\lambda - \frac{\alpha \beta^j}{1-\alpha \beta^j} \right)$$

$$\text{№ 5. } (-1)^{n+1} g(\lambda) = (\lambda - b) \prod_{j=1}^n (\lambda - ja).$$

$$\text{№ 6. } (-1)^{n+1} g(\lambda) = \prod_{j=0}^n (\lambda - j^2 + j).$$

№ 7. Собственному значению b соответствует единичный многочлен, собственному значению ma ($1 \leq m \leq n$) соответствует многочлен $P_m(x) = \prod_{j=0}^{m-1} (x+j)$.

Указание: использовать тождество $x p_m(x+1) \equiv (x+m) p_m(x)$.

№ 8. Ядро оператора состоит из многочленов нулевой степени (констант), при $h \neq 1$ собственное подпространство, соответствующее собственному значению $\lambda = 1$, одномерно: при $h = 0$ оно имеет вид αx , а при $h^2 \neq h$ оно имеет вид $\alpha(x-1)$; при $h = 1$ оператор диагонализирован: многочлены $1, x-1, \dots, x^j-1, \dots, x^n-1$ образуют собственный базис.

Библиографический список

1. Кострикин А. И. Введение в алгебру. – М. : Наука, 1977.
2. Архангельский А. В. Конечномерные векторные пространства. – М. : Изд-во МГУ, 1982.
3. Березин И. С., Жидков Н. П. Методы вычислений. Ч. 1. – М. : Наука, 1987.
4. Прасолов В. В. Задачи и теоремы линейной алгебры. – М. : Наука. Физматлит, 1996.

Yu. S. Danilova*

*Danilova Yulia, Ph.D. in Technical sciences, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_vm@tolgas.ru

**LINEAR OPERATORS IN ALGEBRA OF POLYNOMIALS
AT SOLVING ECONOMIC PROBLEMS**

Key words: polynomial, linear operator, eigenvector, spectrum.

The article studies the application of linear operators in finite-dimensional space for solving economic and mathematical problems, which can be used in intercollegiate mathematical contests.

© Данилова Ю. С., 2011

УДК 512; 517

М. С. Спирина*

*Спирина Марина Савельевна, кандидат педагогических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
msspirina@list.ru

АЛГЕБРАИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ В ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: принятие решений, метод анализа иерархий, матрица попарных сравнений, рейтингование признака, собственный вектор и собственное значение матрицы.

Рассмотрены алгебраические основы метода анализа иерархий, предложенного Т. Саати. Введен альтернативный параметр рассогласованности матрицы попарных сравнений, более эластичный к возможному появлению несущественных признаков и рассмотрению признаков, отрицательно влияющих на развитие. Исходя из алгебраической структуры метода предложено обобщение и усовершенствование понятия параметра рассогласованности на случай слабой рассогласованности матрицы. Обсуждены направления улучшения метода.

В настоящее время существует множество информационных технологий, позволяющих помочь в решении проблем, связанных с процессами принятия решений в различных предметных областях [1, 4]. В частности, в экономике и смежных отраслях очень распространены системы поддержки принятия решений на основе метода анализа иерархий (МАИ) [2], разработанного американским ученым Т. Саати.

Метод анализа иерархий [3, 5] – методологическая основа для решения задач выбора альтернатив посредством их многокритериального рейтингования. Основное применение метода – поддержка принятия решений посредством иерархической композиции задачи и рейтингования альтернативных решений [4]. МАИ не предписывает лицу, принимающему решение, какого-либо «правильного» решения, а позволяет ему в интерактивном режиме найти такой вариант (альтернативу), который наилучшим образом согласуется с его пониманием сути проблемы и требованиями к ее решению. В его основе наряду с математикой заложены и психологические аспекты. Метод позволяет структурировать сложную проблему принятия решений в виде иерархии, сравнить и выполнить количественную оценку альтернативных вариантов решения.

Анализ проблемы принятия решений в МАИ начинается с построения иерархической структуры, которая включает цель, критерии, влияющие на выбор, и альтернативы выбора. Эта структура полностью субъективна и отражает понимание проблемы лицом, принимающим решение. Следующим этапом анализа является определение приоритетов, представляющих относительную важность или предпочтительность элементов построенной иерархической структуры, с помощью процедуры парных сравнений. Безразмерные приоритеты позволяют обоснованно сравнивать разнородные факторы, что является отличительной особенностью МАИ. На заключитель-

ном этапе анализа выполняется синтез (линейная свертка) приоритетов на иерархии, в результате которой вычисляются приоритеты альтернативных решений относительно главной цели. Лучшей считается альтернатива с максимальным значением приоритета.

В результате может быть выражена относительная степень (интенсивность) взаимодействия элементов в иерархии. Эти суждения затем выражаются численно. Модифицированный метод состоит в применении разработанной группой Саати условной шкалы рейтингования [5]. В данной модификации факторы сравниваются попарно по отношению к их воздействию («весу», или «интенсивности») на общую для них характеристику. Учет этих дополнительных сравнений позволяет значительно повысить надежность получаемых результатов или позволяет значительно уменьшить количество необходимых экспертов.

При всех достоинствах метода его даже модифицированная версия не лишена недостатков. Это обсуждалось в работе [6] и цитируемой в ней литературе.

Построение иерархий целиком связано с рассматриваемой проблемой, но математическая основа метода – построение матрицы попарных сравнений – неизменна. Поэтому мы не будем вдаваться в структуру иерархий, а разберем математическую составляющую выбора из альтернатив на каждом этапе с целью разобрать критерий применимости и по возможности его расширить. Действительно, если на каждом уровне происходит неверная оценка, или оценка с погрешностью, то на следующих уровнях ошибка лишь накапливается, и сгладить ее можно только уменьшением относительного вклада всей «ветки», что не всегда возможно технически (если других, независимых, данных попросту нет), да и работа экспертов (например, аудиторов, аналитиков при привлечении внешней экспертизы и т. д.) требует затрат.

Математическим инструментом МАИ является построение матрицы попарных сравнений из n выбранных критериев. Рассмотрим сначала ее идеальный вариант.

Идеальная транзитивно-положительная матрица. Квадратную матрицу A с положительными элементами ($a_{ij} > 0$) назовем идеальной транзитивной, если для любых i, j и k выполнено свойство транзитивности:

$$a_{ij} = a_{ik} \cdot a_{kj}. \quad (1)$$

Действительно, если критерии с номерами i, j и k независимы, то если критерий i сильнее влияет на развитие предприятия (отрасли), чем критерий k , в a_{ik} раз, а критерий k «сильнее» критерия j в a_{kj} раз, то разумно предположить, что критерий i «сильнее» критерия j в $a_{ik} \cdot a_{kj}$ раз.

Алгебраические свойства идеальной транзитивно-положительной матрицы:

1) диагональные элементы равны 1.

В силу свойства (1) $a_{ii} = a_{ii} \cdot a_{ii}$, откуда $a_{ii} = 0$ или $a_{ii} = 1$, следовательно, в силу идеальности ($a_{ij} > 0$), $a_{ii} = 1$ для любого i ;

2) недиагональные, симметричные относительно главной диагонали, элементы связаны между собой обратным соотношением:

$$a_{ij} = \frac{1}{a_{ji}}.$$

Действительно, из (1) и свойства 1 следует, что $a_{ii} = a_{ij} \cdot a_{ji} = 1$;

3) ранг идеальной транзитивно-положительной матрицы A равен 1: $\text{rang } A = 1$.

Действительно, фактически независимым является любой столбец или строка (например, столбец $b^{(k)}$ с координатами $b_i^{(k)} = a_{ik}$), остальные элементы матрицы получаются непосредственным применением уравнения (1):

$$a_{ij} = a_{ik} \cdot a_{kj} = \frac{a_{ik}}{a_{jk}} = \frac{b_i^{(k)}}{b_j^{(k)}}.$$

Остается показать, что зависимость – линейная: взяв, например, первый вектор-столбец (назовем его $b^{(1)}$) с координатами $b_i^{(1)} = a_{i1}$ и сравнив его со вторым столбцом (назовем его $b^{(2)}$) с координатами $b_i^{(2)} = a_{i2}$, найдем, что $b_i^{(2)} = a_{i2} = a_{i1} \cdot a_{12} = b_i^{(1)} \cdot a_{12}$, т. е. весь столбец $b^{(2)}$ коллинеарен вектору $b^{(1)}$ с пропорциональностью a_{12} . Аналогично для всех остальных столбцов;

4) определитель идеальной транзитивно-положительной матрицы A равен 0: $\det A = 0$. Для $n > 1$ это непосредственно следует из линейной зависимости;

5) след идеальной транзитивно-положительной матрицы A равен n : $\text{Sp } A = n$. Это непосредственно следует из свойства 1;

6) для степеней матрицы A выполнены свойства:

$$A^2 = nA, \quad \dots \quad A^m = n^{m-1}A.$$

Рассмотрим элементы матрицы $G = A^2$: $g_{ij} = \sum_{k=1}^n a_{ik} \cdot a_{kj} = \sum_{k=1}^n a_{ij} = n a_{ij}$, т. е. $A^2 = G = nA$. Тогда $A^3 = A \cdot A^2 = A \cdot nA = nA^2 = n^2A$, ... $A^m = n^{m-1}A$;

7) идеальная транзитивно-положительная матрица имеет собственное значение, равное $\lambda_1 = n$, которому отвечает единственный собственный вектор-столбец (например, уже введенный $b^{(1)}$):

$$Ab^{(1)} = nb^{(1)}.$$

Для доказательства достаточно заметить, что это векторное равенство представляет собой первый столбец уже доказанного матричного равенства $A \cdot A = nA$;

8) другим собственным значением является $\lambda_2 = 0$, которому соответствует $n-1$ собственный вектор. Действительно, векторное уравнение $Ax = 0$, в силу свойства 3, эквивалентно скалярному уравне-

нию $\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j = 0$ и выделяет гиперплоскость, ортогональную (относительно евклидова скалярного произведения) вектору $c^{(i)}$ с компонентами $c_k^{(i)} = a_{ik}$, составленному из элементов первой строки матрицы A (уравнение плоскости тогда можно переписать как $c^{(i)T} x = 0$).

Вектор-состояние p , задающий вектор приоритетов развития предприятия, должен иметь неотрицательные компоненты ($p_i \geq 0$) и быть нормирован $\sum_{i=1}^n |p_i| = 1$. С геометрической точки зрения последнее равенство есть обобщенный n -мерный октаэдр единичной длины (в частности, при $n = 2$ это квадрат, при $n=3$ это обыкновенный октаэдр), и точные координаты вектора определяются точкой пересечения направления вектора (например, $b^{(1)}$) с октаэдром. Заметим, что такой октаэдр есть единичная сфера в n -мерном пространстве относительно нормы

$$\|x\| = \sum_{i=1}^n |x_i|. \quad (2)$$

Тот октант (грань) октаэдра, в котором все координаты положительны, обозначим O_n^+ . Для идеальной матрицы собственный вектор $b^{(1)}$ не просто существует, но и соответствует положительным координатам, поэтому его можно нормировать:

$$p_{\max} = \frac{b^{(1)}}{\|b^{(1)}\|} \in O_n^+.$$

Можно нормировать также любой вектор, коллинеарный $b^{(1)}$. Вектор p_{\max} можно записать в более симметричной форме, удаляя явную зависимость от первого столбца: введя квазиединичный вектор-столбец $\tilde{e} = (1, 1, \dots, 1)$ и соответствующий ему нормированный единичный $e = \tilde{e} / \|\tilde{e}\| = (1/n, 1/n, \dots, 1/n)$:

$$p_{\max} = \frac{A\tilde{e}}{\tilde{e}^T A\tilde{e}} = \frac{1}{n} \frac{Ae}{e^T Ae}. \quad (3)$$

Достаточно показать, что p_{\max} коллинеарен $b^{(1)}$ и что $\|p_{\max}\| = 1$. Рассмотрим вектор $A\tilde{e}$: поскольку $\tilde{e} = (1, 1, \dots, 1)$, то $(A\tilde{e})_i = \sum_{k=1}^n a_{ik} e_k = c^{(i)T} e = \sum_{k=1}^n a_{ik}$. Поскольку все вектор-строки коллинеарны, то и их коэффициенты пропорциональны, а значит, и вся сумма коэффициентов пропорциональна. Обозначим $D_1 \equiv \sum_{k=1}^n a_{1k}$. Тогда $(A\tilde{e})_1 = D_1$, $(A\tilde{e})_2 = a_{21} D_1 \dots (A\tilde{e})_n = a_{n1} D_1$. Таким образом, $A\tilde{e} = D_1(a_{11}, a_{21}, \dots, a_{n1}) = D_1 b^{(1)}$, т.е. $A\tilde{e}$ коллинеарен $b^{(1)}$. Вычисление же нормы вектора согласно (2) эквивалентно скалярному умножению на вектор \tilde{e} :

$$\|A\tilde{e}\| = \tilde{e}^T (A\tilde{e}) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij}, \quad (4)$$

т.е. норма равна сумме всех элементов матрицы попарных отношений.

Подобные количественные рассуждения могут быть применены к любой сфере в экономике и менеджменте (например, при конкурсе на вакантное место при выборе из нескольких кандидатур, обладающих разноплановыми способностями/недостатками), поэтому мы сохраняем общность в рассмотрении критериев.

Прямым аналогом попарных сравнений должен в идеале являться курс покупки валюты: разумно было бы предположить выполнение транзитивности (1). Тем не менее для любой тройки валют транзитивность не только может не выполняться, она не выполняется никогда (даже при наличии коридора курса покупки и продажи). В то же время количественное отклонение от расчетных показателей, обычно минимально относительно абсолютных значений цен покупки/продажи, т.е.

$$\frac{|a_{ij} - a_{ik} \cdot a_{kj}|}{a_{ij}} \ll 1,$$

поэтому нужно искать обобщения на случай слабого (в некотором, пока интуитивном смысле) отклонения от идеальности (рассогласованности).

Слабонеидеальная матрица. В указанном примере с курсами покупки валют слабая рассогласованность выражена в том, что транзитивность выполняется «в целом» (для любой тройки валют, если одна валюта I дороже валюты II, а валюта II дороже валюты III – то валюта I стоит дороже валюты III, причем это выполнено во всех обменных пунктах), но не выполняется в деталях, т. е. численно. Для любой тройки (в пределах одного обменного пункта) действует аналог неравенства треугольника: нельзя, чтобы результат последовательного обмена двух валют превосходил результат обмена напрямую: в противном случае возможен цикл, в котором покупатель приобретает прибыль «прямо на месте». Если в термодинамике второй закон запрещает уменьшение энтропии в замкнутом цикле физически, т. е. на практике это происходит автоматически, то в экономике это нужно регулировать непосредственно.

Наличие коридора между покупкой и продажей, как правило, запрещает получение таковой, в данном случае «циклической», прибыли и для географически близких обменных институтов или для компьютерных транзакций.

К сожалению, в условиях реального рынка многие факторы оказываются зависимыми (административные ресурсы, пошлины) даже в определенный момент времени (статически). Например, при повышении цен решающим фактором оказывается увеличение цен на бензин даже в тех сферах производств, что далеки от нефтегазовой отрасли и грузоперевозок. Напомним, для нарушения идеальности достаточно найти такую пару критериев i, j , для которой соотношение $a_{ij} = 1/a_{ji}$ нарушается, или найти такую тройку критериев i, j, k , для которой не выполняется уравнение (1). Более того, в ряде случаев, когда рассматривается система в динамике, тот фактор, который изначально являлся преимуществом и давал вклад в прибыль, может оказаться в какой-то момент времени убыточным (например, при учете курса стоимости акций и т. д.), что на языке матрицы сравнений означает появление отрицательных элементов матрицы A .

Очевидно, что должна быть некоторая область «стабильности» вокруг «равновесного» значения p_{\max} , которая сохраняла бы вид формул и для неидеальной матрицы, если отклонения от идеальных значений невелики. Весь вопрос, таким образом, сводится к определению стабильности матрицы и к определению коэффициента неидеальности.

При проведении сравнений в реальной ситуации вычисленное максимальное собственное число λ_{\max} будет отличаться от соответствующего собственного числа для идеальной матрицы. Это различие характеризует так называемую рассогласованность реальной матрицы. И соответственно, характеризует уровень доверия к полученным результатам. Чем больше это отличие, тем меньше доверие. Таким образом, эта модификация метода парных сравнений содержит внутренние инструменты, позволяющие определить качество обрабатываемых данных и степень доверия к ним. Эта особенность данной методики выгодно отличает его от большинства обычно применяемых при исследовании рынка методов.

В самих работах Т. Саати и его группы в качестве такового инварианта бралась формула (3), а для определения коэффициента неидеальности вводилось число

$$\lambda_{\max} = \tilde{e}^T A p_{\max}, \quad (5)$$

служащее «эффективной размерностью матрицы». Действительно, для идеальной матрицы $\lambda_{\max} = n$: подставив (3) в (5),

$$\lambda_{\max} = \frac{\tilde{e}^T A^2 \tilde{e}}{\tilde{e}^T A \tilde{e}} = n \frac{\tilde{e}^T A \tilde{e}}{\tilde{e}^T A \tilde{e}} = n$$

согласно свойству 6. Тогда коэффициент неидеальности, названный группой Саати «индексом согласованности», определяется как

$$I = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}. \quad (6)$$

Соответственно, при $I \ll 1$ матрицу можно считать квазиидеальной и пользоваться формулой (3).

Недостатком такого определения являются простые факты:

а) при введении признака, оказывающегося в итоге несущественным (но эксперт об этом еще не знает) в матрице попарных сравнений появятся очень большие (например, это $a_{ij} \gg 1$) и очень малые числа (соответственно $a_{ji} = a_{ij}^{-1} \ll 1$), которые в общий вес (4) дадут вклад $a_{ij} + a_{ji} = a_{ij} + a_{ij}^{-1} \approx a_{ij} \gg 1$. Функция $x + 1/x$ имеет минимум при $x = 1$, поэтому вся совокупность признаков, имеющих практически важное для развития значение и потому соотносящихся друг с другом в сопоставимых с единицей долях, даст в сумму (4) гораздо меньший вклад, чем вклад от «слабого» признака, и в общем статистическом весе будет поглощена одним неудачно подобранным критерием, не являющимся важным;

б) при комплексном обобщении метода на случай отрицательного влияния в матрице попарных сравнений появятся отрицательные члены. Например, в уже упоминавшемся кастинге на соискание должности менеджера нужно выбрать среди кандидатов, обладающих как разноплановыми достоинствами, так и разноплановыми недостатками, с целью максимизации первых и минимизации последних.

Для матрицы с отрицательными членами квадратичная форма $\tilde{e}^T A \tilde{e}$ может обратиться в нуль или принять малое значение. Во втором случае возможна такая ситуация, когда «внутренняя ошибка» будет велика ($\tilde{e}^T A \tilde{e} \ll 1$), а итоговое отклонение в шаблонной формуле (6) «случайно» окажется малым. При этом величина, определенная формулой (3), уже не будет являться собственным вектором матрицы A .

Для инвариантного определения параметра отклонения от идеальности можно воспользоваться инвариантами же матрицы, каковыми являются, в частности, след и определитель, являющийся произведением всех собственных значений. След для неидеальной матрицы сравнений по-прежнему равен n , т. к. главная диагональ по-прежнему состоит из единиц: любой критерий соотносится сам с собой как 1:1, поэтому след не несет важной информации о качестве рассматриваемых признаков. Рассмотрим собственные значения: очевидно, для неидеальной матрицы они уже не равны n и 0 , а являются, вообще говоря, комплексными числами:

$$\lambda_k = \lambda'_k + i\lambda''_k, \quad k = 1 \dots n.$$

Очевидно, что $2n$ действительных чисел ($\text{Re } \lambda_k; \text{Im } \lambda_k, k = 1 \dots n$) несут в себе заведомо больше информации, чем одно число λ_{\max} , и позволяют оценить разброс не только «количественно», но и «качественно»: какие критерии и в какой степени влияют на отклонения от идеальности.

Заметим, что задача поиска собственных значений – задача вычисления корней многочлена n -ой степени $\det(A - \lambda E)$ – может быть решена в популярных компьютерных математических пакетах (*Maple*, *Mathematica*, *Mathcad*, *Mathlab*) в течение считанных минут (для конкретики приведем код для вычисления в *Maple*: `with(LinearAlgebra): A:= Matrix([[a11, a12, ..., a1n], [a21, a22, ..., a2n], ..., [an1, an2, ..., ann]]): evalf(Eigenvalues(A));`

После определения всех собственных векторов λ_k нужно вычислить квадраты их модулей ($\lambda_k^2 = (\lambda'_k)^2 + (\lambda''_k)^2$) и перенумеровать λ_k согласно убыванию:

$$\lambda_1^2 \geq \lambda_2^2 \geq \dots \geq \lambda_n^2$$

Старший из них, имеющий наибольшую абсолютную величину, обозначим Λ : $\lambda_1 = \Lambda \equiv \Lambda' + i\Lambda''$. Тогда критерием слабой рассогласованности матрицы попарных сравнений будет малость отклонения Λ' от n и одновременно малость отклонения Λ'' , $\lambda'_{k>1}$ и $\lambda''_{k>1}$ от нуля:

$$\frac{\Lambda' - n}{n} \ll 1; \lambda'_{k>1} \ll 1; \lambda''_k \ll 1 \quad (7)$$

или эквивалентно малое отклонение комплексного вектора $\bar{\lambda} = (\Lambda, \lambda_2, \dots, \lambda_n)$ от вектора $\bar{\lambda}_0 = (n, 0, \dots, 0)$ по комплексной норме $\|z\|_C = [(z')^2 + (z'')^2]^{1/2}$.

При выполнении условий (7) матрицу попарных сравнений можно считать квазисогласованной, тогда соответствующий Λ собственный вектор обозначим $p_\Lambda \equiv p'_\Lambda + ip''_\Lambda$. В силу малости Λ'' мнимая часть вектора $-p''_\Lambda$ – также мала (покомпонентно), поэтому вектором приоритетов будет являться действительная часть максимального собственного вектора $-p'_\Lambda$:

$$p_{\max}^{\text{corrected}} = p'_\Lambda. \quad (8)$$

Таким образом, анализ *всех* собственных значений матрицы попарных сравнений позволяет более тщательно проанализировать спектр, определить «веса» критериев и исключить «случайную» квазисогласованность. Очевидно, вызывает интерес дальнейшее развитие метода именно с точки зрения алгебраической теории и обобщение его на случай сильно рассогласованных матриц попарных сравнений.

Библиографический список

1. Круглов В. В., Дли М. И. Интеллектуальные информационные системы: компьютерная поддержка нечеткой логики и нечеткого вывода. – М. : Изд-во физ.-мат. лит., 2002. – 256 с.
2. Матвеев М. Г., Свиридов А. С., Алейникова Н. А. Модели и методы искусственного интеллекта. Применение в экономике : учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика ; ИНФРА-М, 2008. – 448 с.
3. Саати Т. Метод анализа иерархий. – М. : Радио и связь, 1993.

4. Андрейчиков А. В., Андрейчикова О. Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 464 с.
 5. Saaty T.L. Decision-making with the AHP: why is the principal eigenvector necessary // European journal of operational research. – 2003. – Vol. 145. – P. 85.
 6. Подиновский В. В., Подиновская О. В. Проблемы управления. – М., 2011. – Т. 1. – С. 13.
-

M. M. Spirina*

**Spirina Marina, Ph.D. in Pedagogical sciences, associate professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
msspirina@list.ru*

ALGEBRAIC FOUNDATIONS OF HIERARCHY ANALYSIS IN ECONOMICS

Key words: decision making, hierarchy analysis method, matrix of pairwise comparisons, rating of features, eigenvector, eigenvalue.

The article considers algebraic basis of hierarchy analysis method, suggested by T. Saaty. The author introduced an alternative parameter of mismatch of pairwise comparisons matrix. Given parameter is more resilient to the possible appearance of minor signs and features considered, adversely affecting the development. Taking as basis the algebraic structure of the method, the author offers generalization and improvement of parameter mismatch concept in the case of weak matrix mismatch. The work suggests certain directions of improving the method.

© Спирина М. С., 2011

ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

УДК 336

В. В. Янов*

*Янов Виталий Валерьевич, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_fin@tolgas.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОНЯТИЙ «РИСК», «ФИНАНСОВЫЙ РИСК» И «БЮДЖЕТНЫЙ РИСК»

Ключевые слова: риск, финансовый риск, бюджетный риск, величина риска, рискообразующие факторы, риски (на стадиях) бюджетного процесса.

В настоящее время без обстоятельного учета факторов неопределенности при принятии решений в области управления (в том числе и на бюджетном уровне) трудно обойтись. Признание вероятностного характера развития экономических систем, осознание того, что бюджетный процесс подвержен влиянию ряда случайных событий, которые могут воздействовать на достижение желаемого результата, определяют проблему изучения влияния неопределенности на бюджетный процесс. Рациональное планирование и исполнение бюджета находится в центре эффективной бюджетной политики. Одним из главных показателей эффективности бюджетного процесса является равенство результатов исполнения бюджета с плановыми характеристиками. В современных российских условиях на муниципальном уровне указанная эквивалентность достигается редко.

Исторически понятие риска возникает в классической теории (Дж. Милль, Н. У. Секиф), которая различала в структуре предпринимательского дохода процентную долю на вложенный капитал, заработную плату предпринимателя и плату за риск как возмещение возможных потерь, связанных с предпринимательской деятельностью. В классической теории предпринимательский риск отождествляется с вероятностью потерь, которые могут произойти в результате выбранного решения. Риск здесь определяется как ущерб, который наносится осуществлением данного решения. Таким образом, необходимо отметить, что в классической теории риск отождествляется с ожиданием потерь, которые могут произойти в процессе осуществления избранных решений. Данное суждение, на наш взгляд, дает одностороннее толкование сущности риска как ожидаемых потерь. Позднее, в 30-е гг. XX в., в неоклассической теории (А. Маршалл, А. Пигу) проблема риска была разработана более подробно. Основой теории риска стало понимание того, что предприниматель работает в условиях неопределенности и значит, размер его прибыли является величиной случайной. Поэтому при заключении сделки он будет руководствоваться критериями размера ожидаемой прибыли и величиной ее возможных колебаний. Согласно концепции предельной полезности предприниматель выберет тот вариант, в котором колебания размера возможной прибыли меньше. Предприниматель, принимая решение, должен учитывать колебания прибыли и выбирать вариант, дающий тот же результат, но характеризующийся меньшими колебаниями. Это определение также об-

ладает односторонностью, но уже другого характера, когда риск рассматривается как предельная полезность возможных колебаний размера ожидаемой прибыли без учета ожидаемых убытков. Третьим подходом к определению понятия «риск» является субъективная концепция риска, автором которой является В. А. Ойгензихит. Субъективная концепция исходит из того, что риск всегда субъективен, поскольку выступает как оценка человеком поступка, действий, как сознательный выбор с учетом возможных альтернатив. Данный подход отражает действия субъекта, учитывает возможные последствия, выбор вариантов поведения, что обуславливает наложение определенных обязательств или освобождение от них. Поскольку данная концепция связывает риск с волей и сознанием человека, «то риск – это выбор варианта поведения с учетом опасности, угрозы возможных последствий». В этом проявляется субъективная сторона риска. Аналогичной точки зрения придерживаются и В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский, Дж. Хэмптон, подчеркивая, что риск – это возможность наступления события, нежелательного определенному субъекту, из множества вариаций исходов, которые могут произойти в течение определенного периода времени начиная с определенной исходной ситуации.

Последователи неоклассицизма различают понятия «риск» и «неопределенность», видя в неопределенности причину риска, и анализируют возможность измерения риска в отличие от неопределенности вообще. Связь прибыли и риска впервые была рассмотрена в середине восемнадцатого века французским экономистом Р. Кан-

тильоном. По Кантильону, предпринимательская прибыль – это вопрос предвидения и желания брать на себя риск. Эта идея Кантильона получила дальнейшее развитие в работах американского экономиста Ф. Найта, который в начале 20-х гг. XX века проводит четкое различие между понятиями «риск» и «неопределенность»; в соответствии с его концепцией именно неопределенность является источником прибыли или убытка. Неопределенность порождает несоответствие между действительным и ожидаемым доходом, и количественным выражением этого несоответст-

вия и является прибыль или убыток. Задача предпринимателя состоит в том, чтобы оценить эту неопределенность и, используя инициативу, попытаться снизить ее и одновременно расширить область управляемого риска и тем самым добиться повышения шансов на получение высокой прибыли. В этом же направлении работал представитель немецкой школы XIX в. И. фон Тюнен, доказывая, что ожидания предпринимателя отражают сознательный выбор в пользу неопределенной, чреватой риском потери ситуации (табл. 1).

Таблица 1

Содержание подходов к определению «риск»

Подходы к определению понятия «риск»	Содержание подходов к определению понятия «риск»	Авторы научных взглядов
Риск в классической теории	Риск отождествляется с вероятностью потерь, которые могут произойти в результате выбранного решения	Дж. Милль, Н.У. Секиф
Риск в неоклассической теории	Риск рассматривается как предельная полезность возможных колебаний размера ожидаемой прибыли без учета ожидаемых убытков	А. Маршалл, А. Пигу
Риск в субъективной концепции	Риск всегда субъективен, поскольку выступает как оценка человеком поступка, действий, как сознательный выбор с учетом возможных альтернатив	В. А. Ойгензихит, В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринославский, Дж. Хэмптон
Риск как функциональная характеристика предпринимательства	Развитие данной концепции риска связано с исследованиями природы дохода предпринимателя, т. к. предпринимательский доход или его часть в той или иной форме является платой за риск	Р. Кантильон, Ф. Найт, И. фон Тюнен

Проблема риска не новая и для отечественной экономической науки. Еще в 20-е годы XX столетия, в период осуществления новой экономической политики (НЭП), был принят ряд законодательных актов, в основном касающихся расчетов с помощью производных ценных бумаг, содержащих понятие производственно-хозяйственного риска. Однако уже к середине 30-х годов категория «риск» в Советском Союзе была объявлена понятием капиталистов, никак не сочетающимся с плановым характером развития экономики. И в то же время практика планирования народного хозяйства и составления государственного бюджета в СССР учитывала риск при формировании резервов на уровнях государства, министерства, региона, отрасли. Попытки использовать методы теории риска в управлении деятельностью предприятий в условиях социалистической экономики относятся к 70-м гг. прошлого века, так как появилась необходимость управления риском при принятии хозяйственных решений как на уровне народного хозяйства, так и отдельного предприятия даже в относительно стабильной среде плановой экономики. В странах Европы в последние 30-40 лет управление риском развивалось как система понятий и дисциплин, целью которых является помощь в организации защиты от негативных финансовых последствий, непредвиденных событий или неблагоприятных обстоятельств, возникающих в про-

цессе предпринимательской деятельности. В России интерес к управлению риском вновь проявился в начале 90-х гг. XX века в связи с началом трансформации экономики.

В настоящее время как в зарубежной, так и в отечественной экономической науке используется множество определений риска, что связано прежде всего с проникновением этой категории практически во все сферы человеческой деятельности. Так, например, Б. Н. Порфирьев считает, что для существования риска необходима опасность или по крайней мере нежелательность возможного результата или развития ситуации. По его мнению, риск есть возможная опасность, количественное выражение последствий опасности. Такой подход в понимании риска позволяет выстроить цепь причинно-следственных связей в процессе возникновения чрезвычайных ситуаций. Это определение, с нашей точки зрения, только немного расширяет характеристики риска, указывая еще на вероятностное распределение неблагоприятных результатов, вызывающих отклонение фактических результатов от плановых ожиданий. В опасности заложена и неопределенность, связанная с недостатком нашего знания, имеющейся информации или предполагающая также другие, в том числе благоприятные, исходы, что отмечает Р. Т. Юлдашев: «На результат могут влиять многочисленные случайные факторы, которые приводят к случайности реализации воз-

возможных исходов. Наш подход: хотя риск и опасность – понятия однопорядковые, но тождественными их признать нельзя. Риск – это опасность, но опасность известная, определенная...». По мнению Н. В. Хохлова, сочетание слов «риск» и «опасность» – это тавтология, актуальнее и правильнее: «риск и другие опасности», то есть «Риск – событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском». Л. Н. Тэпман тоже изучал сочетание риска и опасности и дал свое определение риска: «Риск – понятие более узкое. Он является одним из видов опасности, связанной с политической, социальной и экономической деятельностью людей, реально осознаваемой, вероятностно оцениваемой, для минимизации последствий которой имеются ресурсы и возможности». Данное определение подводит к пониманию того, что в ожидаемых опасностях содержатся и вероятность, и риски как идентифицированные неопределенности.

Наибольшее число определений риска дается в страховой деятельности, а также в инвести-

ровании при оценке предполагаемой успешности инвестиционного проекта. При этом часть авторов – В. А. Абчук, В. Ф. Бадюков, И. Т. Балабанов, И. А. Бланк, А. А. Гвозденко, А. Губенко, Е. Ф. Жуков, С. А. Кошечкин, В. Кузьмин, М. И. Лещенко, А. А. Первозванский, Б. В. Прыкин, Б. А. Райзберг, Л. И. Рейтман, Ю. В. Рожков, Е. С. Стоянова, М. И. Терский, В. В. Шахов, Г. В. Чернова и др. – считают риском возможность наступления неблагоприятного события, связанного с различного рода потерями, то есть в определении риска придерживаются позиции страховых организаций (под страховым риском обычно понимается вероятностное событие или совокупность неблагоприятных событий, на случай наступления которых и проводится страхование). Другие авторы – М. И. Баканов, М. Г. Лапуста, А. М. Ковалева, Л. Скамай, Э. А. Уткин, Т. А. Федорова, С. Филин, Л. Г. Шаршукова, А. Д. Шеремет и др. – понимают под риском возможность наступления не только неблагоприятных последствий, но и получения дополнительных доходов сверх запланированных (табл. 2).

Таблица 2

**Содержание подходов к определению понятия «риск»
в отечественной экономической науке**

Подходы к определению понятия «риск»	Содержание подходов к определению понятия «риск»	Авторы научных взглядов
Существование риска при наличии опасности	Риск есть возможная опасность, количественное выражение последствий опасности	Б. Н. Порфирьев
Существование риска при наличии опасности и неопределенности	Риск и опасность – понятия однопорядковые, но тождественными их признать нельзя. Риск – это опасность, но опасность известная, определенная	Р. Т. Юлдашев
Риск в совокупности с другими опасностями	Риск – событие или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском	Н. В. Хохлов
Риск как возможность наступления неблагоприятного события	Под риском понимают возможность наступления неблагоприятного события, связанного с различного рода потерями	В. А. Абчук, В. Ф. Бадюков, И. Т. Балабанов, И. А. Бланк, А. А. Гвозденко, А. Губенко, Е. Ф. Жуков, С. А. Кошечкин, В. Кузьмин, М. И. Лещенко, А. А. Первозванский и др.
Риск как возможность получения дополнительных доходов	Под риском понимают возможность наступления не только неблагоприятных последствий, но и получения дополнительных доходов сверх запланированных	М. И. Баканов, М. Г. Лапуста, А. М. Ковалева, Л. Скамай, Э. А. Уткин, Т. А. Федорова, С. Филин, Л. Г. Шаршукова, А. Д. Шеремет и др.

Сравнение приведенных трактовок позволяет сделать вывод о том, что риск – это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных основ. На наш взгляд, наиболее достоверным является следующее определение риска: вероятность возникновения отклонений по сравнению с прогнозируемым вариантом. Другими словами, риск можно охарактеризовать как возможность потери или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде деятельности. Отмеченное выше характеризует категорию «риск» с качественной стороны и создает основу для перевода

понятия «риск» в величину количественную. Действительно, если риск – это опасность потери ресурсов или дохода, то существует и количественная мера, определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении. В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние, либо общие затраты ресурсов на данный вид деятельности, либо ожи-

даемый доход. При выборе той или иной базы следует предпочесть средний показатель по анализируемой группе, определяемый с высокой степенью достоверности. Большая часть исследователей – В. А. Абчук, В. Ф. Бадюков, И. Т. Балабанов, М. В. Грачева, М. Г. Лапуста, А. А. Первозванский, Ю. В. Рожков, К. Рэдхэд, Л. Скамай, М. И. Терский, Э. А. Уткин, Т. А. Федорова, С. Хьюс, Г. В. Чернова, Л. Г. Шаршукова и др. – различают понятия «риск» и «неопределенность». Под неопределенностью в российской экономической науке принято понимать неясную, неизвестную обстановку, характеризующуюся неполнотой и неточностью информации и вызывающуюся нестабильностью и непредсказуемостью экономики. Рисковой же ситуацией считается возникающая в связи с неопределенностью ситуация возможного отклонения фактического результата от запланированного. При этом риск считается таким последствием неопределенности, вероятность наступления которого можно измерить.

Неопределенность, понимаемую в качестве неполноты информации о неясной ситуации, по нашему мнению, следует считать причиной риска, понимаемого как отклонение фактических результатов от запланированных.

Процесс управления риском может быть более результативным, если структурировать, классифицировать изучаемые виды рисков. Под классификацией рисков будем понимать их распределение на конкретные группы в соответствии с определенным признаком, положенным в основу классификации.

В работах отечественных и зарубежных экономистов, посвященных проблемам рисков, приводятся разнообразные классификации рисков, причем выделяется различное число критериев распределения рисков на группы – от двух (С. Валдайцев) до двенадцати (Л. Скамай) и пятнадцати (Ю. Ю. Кинев). Ввиду множества подходов к вопросу классификации рисков в нем нет еще стройности и законченности, часть классификационных признаков пересекается.

Одним из первых к вопросу классификации рисков подошел Дж. М. Кейнс, разделив все риски на три группы: риск предпринимателя-заемщика, заключающийся в неопределенности получения ожидаемого дохода от вложения средств; риск работодателя – риск невозврата кредита, включающий в себя риск уклонения от возврата кредита и риск недостаточности размера обеспечения; а также риск потери средств в результате изменения ценности денежной единицы. В последующих исследованиях зарубежных экономистов классификация рисков, предложенная Дж. М. Кейнсом, была разработана более подробно.

В современной экономической литературе выделяется группа рисков, определенных по признаку последствий: чистые – связанные с возможностью получения отрицательного или нулевого

результата и спекулятивные – с возможностью получения как прибыли, так и убытков. Авторами данных научных взглядов являются И. Т. Балабанов, Е. Ф. Жуков, А. М. Литовских, В. С. Романов, Б. В. Прыкин, Г. В. Чернова. Иногда по этому признаку риски разделяются на три группы: риск, несущий потери, риск недополучения дохода, и риск, несущий возможности как убытков, так и дополнительной прибыли (И. А. Бланк, Л. Скамай). По уровню потерь выделяются следующие виды рисков: допустимые (потери в размере ожидаемой прибыли), критический (потери связанные с нулевым доходом или с невозможностью произведенных затрат) и критический (уровень потерь высок настолько, что затрагивает часть или все имущество предпринимателя) (М. В. Грачева, М. Г. Лапуста и Л. Г. Шаршукова, Б. А. Райзберг, В. С. Романов, Л. Скамай). Т. А. Федорова предлагает разделение всех рисков на два типа по соотношению между частотой возникновения и величиной потерь: риски первого типа характеризуются высокой частотой и небольшими размерами потерь, риски второго типа – низкой частотой и значительной величиной потерь. Выделяются также внешние (систематические), возникающие под влиянием внешних факторов, и внутренние (несистематические) риски. Исследователями данного направления являются В. А. Абчук, И. А. Бланк, Р. М. Качалов, Г. Б. Клейнер, М. Г. Лапуста, Д. С. Морозов, Л. Скамай, В. Л. Тамбовцев, Т. А. Федорова, Л. Г. Шаршукова. По времени воздействия риски делят на долгосрочные (постоянные) и краткосрочные (временные). Данных взглядов придерживаются И. И. Баглай, И. А. Бланк, М. Г. Лапуста и Л. Г. Шаршукова, Л. Скамай, Т. Н. Толстых, Е. М. Уланова.

По возможности прогноза – на прогнозируемые и непрогнозируемые (И. А. Бланк, Л. Скамай). Страхуемый и нестрахуемый виды риска обычно выделяются в литературе, связанной с вопросами страхования. По объекту возникновения выделяют риски отдельной операции, вида деятельности, а также риски деятельности предприятия в целом (И. А. Бланк, Л. Скамай). С точки зрения возможности управления выделяются риски случайные, к которым субъекты хозяйствования могут адаптироваться, и иерархические, оказывать влияние на которые они не могут (Ю. В. Рожков, М. И. Терский). По области возникновения, по мнению Т. А. Федоровой, риски разделяются на природные, техногенные, общественные и экономические. Экономические риски, в свою очередь, могут быть разделены на финансовые, производственные и инвестиционные. Имеется довольно много определений такого вида риска, как финансовый. Тем не менее большая часть авторов сходятся на том, что это риск, возникающий в связи с осуществлением финансовых операций. Производственным риском называют совокупность рисков, связанных с техноло-

гией производства, а к инвестиционным относят риски воплощения инвестиционного проекта (этот вид риска можно отнести к промежуточному –

между финансовым и производственным – виду) (табл. 3).

Таблица 3

Содержание типов классификации рисков

Типы классификаций рисков	Содержание классификации рисков	Представители научных взглядов
Классификация, предложенная Дж.М. Кейнсом	Все риски делятся на три группы: риск предпринимателя- заемщика; риск займодавца – риск невозврата кредита и риск недостаточности размера обеспечения, а также риск потери средств в результате изменения ценности денежной единицы	Дж. М. Кейнс,
Классификация рисков по признаку последствий	Риски по признаку последствий классифицируются на чистые, связанные с возможностью получения отрицательного или нулевого результата, и спекулятивные – с возможностью получения как прибыли, так и убытков	И. Т. Балабанов, Е. Ф. Жуков, А. М. Литовских, В. С. Романов, Б. В. Прыкин, Г. В. Чернова
Классификация рисков по признаку последствий с добавлением	Риски разделяются на три группы: риск, несущий потери, риск недополучения дохода и риск, несущий возможности как убытков, так и дополнительной прибыли	И. А. Бланк, Л. Скамай
Классификация рисков по уровню потерь	Риски по уровню потерь классифицируются на допустимые (потери в размере ожидаемой прибыли), критический (потери, связанные с нулевым доходом) и критический (уровень потерь высок настолько, что затрагивает часть или все имущество предпринимателя)	М. В. Грачева, М. Г. Лапуста и Л. Г. Шаршукова, Б. А. Райзберг, В. С. Романов, Л. Скамай
Классификация рисков по соотношению между частотой возникновения и величиной потерь	Риски разделяются на риски первого типа с высокой частотой и небольшими размерами потерь, риски второго типа – низкой частотой и значительной величиной потерь	Т. А. Федорова
Классификация рисков по источникам возникновения	Риски классифицируются на внешние (систематические, возникающие под влиянием внешних факторов), и внутренние (несистематические) риски	В. А. Абчук, И. А. Бланк, Р. М. Качалов, М. Г. Лапуста, Д. С. Морозов, Л. Скамай, В. Л. Тамбовцев, Т. А. Федорова и др.
Классификация рисков по времени воздействия	Риски по времени воздействия классифицируются долгосрочные (постоянные) и краткосрочные (временные)	И. И. Баглаи, И. А. Бланк, М. Г. Лапуста и Л. Г. Шаршукова, Л. Скамай, Т. Н. Толстых, Е. М. Уланова
Классификация рисков по возможности прогноза	Риски по возможности прогноза классифицируются на прогнозируемые и непрогнозируемые	И. А. Бланк, Л. Скамай
Классификация рисков по объекту возникновения	Риски по объекту возникновения классифицируются на риски отдельной операции, вида деятельности, а также риски деятельности предприятия в целом	И. А. Бланк, Л. Скамай
Классификация рисков по степени управляемости	Риски классифицируются на риски случайные, к которым субъекты хозяйствования могут адаптироваться, и иерархические, оказывать влияние на которые они не могут	Ю. В. Рожков, М. И. Терский
Классификация рисков по области возникновения	Риски по области возникновения разделяют на природные, техногенные, общественные и экономические	Т. А. Федорова

Кроме того, по разным основаниям выделяют: инфляционный и дефляционный риски, налоговый риск, законодательный, политический, криминогенный, структурный, имущественный, банковский (депозитный и кредитный), валютный, бюджетный риски, риск ликвидности, операционный, технический, коммерческий, временной (риск потери дополнительного времени), природный, экологический, транспортный, биржевой, специфический, форс-мажорный и другие виды рисков. При этом система причинно-следственных связей в экономике обуславливает постоянную трансформацию одного вида риска в другой, что в России в силу исключительной динамично-

сти и турбулентности ее рынка приобретает особое значение.

Владение информацией о классификационных признаках, видах рисков и их отдельных категориях имеет большое значение как для научной, так и практической деятельности, связанной с управлением рисками. Развернутая классификация финансовых рисков позволяет не только идентифицировать и систематизировать их, но и четко определить место каждого риска в общей системе, что создает предпосылки для комбинации различных методов и приемов управления рисками.

В составе рисков выделяется такой их вид, как финансовый риск. Основными причинами возникновения финансовых рисков являются нестабильность финансовых рынков, усиление значимости внешнеэкономической деятельности, изменение курсов валют, рост инфляционных про-

цессов, динамичное развитие информационных технологий. Большая часть существующих определений, как показано в табл. 4, связывает его с осуществлением какой-либо финансовой деятельности.

Таблица 4

Содержание подходов к определению финансового риска

Подходы к пониманию финансового риска	Содержание	Представители
Финансовый риск как риск на рынке ценных бумаг	Под финансовым риском понимают возможные потери экономического субъекта при осуществлении деятельности на рынке ценных бумаг	М. А. Кудрявцев и А. Ю. Королев
Финансовый риск как риск потери денежных средств	Финансовый риск рассматривается как опасность потери денежных средств	А. М. Литовских
Финансовый риск как риск движения денежных средств	Связывает финансовый риск с прямыми денежными потерями в результате движения финансовых потоков	Л. Скамай
Финансовый риск как риск по операциям предприятий и финансовых институтов	Определяет финансовый риск как риск, возникающий вследствие отношений хозяйствующего субъекта с банками и другими финансовыми институтами	Э. А. Уткин
Финансовый риск как риск потери на финансовых рынках	Под финансовым риском понимается возможность потерь при проведении операций на финансовом рынке	А. А. Первозванский
Финансовый риск как риск по финансовым операциям	Финансовый риск определяется как возможность недополучения прибыли или как убытки при осуществлении финансовых операций	К. Рэдхэд, С. Хьюс
Финансовый риск как риск, возникающий под влиянием различных внешних и внутренних факторов	Определяет финансовый риск как вероятность получения убытков или потери части прибыли в результате воздействия инфляции, изменения обменного курса, неэффективного управления прибылью и кредитными ресурсами, недостоверности информации об ожидаемых потоках денежных поступлений, утраты капитала и ряда других аналогичных событий	Ю. В. Рожков

М. А. Кудрявцев и А. Ю. Королев понимают под финансовым риском возможные потери экономического субъекта при осуществлении деятельности на рынке ценных бумаг. По-мнению, А. М. Литовских, финансовый риск – это опасность денежных потерь. Суждение Л. Скамай сводится к трактовке финансового риска, связанного с прямыми денежными потерями в результате движения финансовых потоков. Причину появления финансового риска Э. А. Уткин видит в отношениях хозяйствующего субъекта с банками и другими финансовыми институтами. А. А. Первозванский понимает под финансовым риском возможность потерь при проведении операций на финансовом рынке. К. Рэдхэд и С. Хьюс определяют финансовый риск как возможность недополучения прибыли или как убытки при осуществлении финансовых операций. По-мнению Ю. В. Рожкова, финансовый риск определяется как вероятность получения убытков или потери части прибыли в результате воздействия инфляции, изменения обменного курса, неэффективного управления прибылью и кредитными ресурсами, недостоверности информации об ожидаемых потоках денежных поступлений, утраты капитала и ряда других аналогичных событий. Таким обра-

зом, финансовым можно назвать риск, возникающий при движении потоков денежных средств и связанный с каким-либо активом; финансовый риск – это вероятность отклонения от запланированного результата, возможность получения не только убытков, но и дополнительной прибыли в результате осуществления какой-либо финансовой деятельности.

В систему финансового риска входит множество видов рисков, связанных с ведением финансовой деятельности: кредитный, банковский, бюджетный, страховой, риск ликвидности, налоговый, инфляционный и другие. Риск, связанный с бюджетом, рассматриваемым как форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления, занимает важное место в системе финансовых рисков, обладает всеми признаками финансового риска.

В российской экономической науке не существует единого и полного определения понятия «бюджетный риск». Вместе с тем можно выделить две основные позиции использования этого понятия. По-мнению, М. В. Грачева и С. О. Франка, изучающих преимущественно вопросы фи-

нансовых рисков предприятий, под бюджетным риском понимают вероятность неполучения предприятием из бюджета запланированной суммы финансирования. Другое направление, развивающееся в основном в законодательной и бюджетной сферах, под бюджетным риском понимает вероятность неисполнения запланированного бюджета. В нем можно выделить три течения. Автор одного из них, А. А. Улюкаев, связывает бюджетный риск с вероятностью неосуществления запланированных расходов бюджета. Другое течение, представителями которого являются А. Кудрин, И. Томберг, Ю. Радковский, Э. Соловьева, связывают бюджетный риск с неопределенностью получения бюджетных доходов. Третий подход М. Е. Чичелева понимает под бюджетным риском непоступление доходов и, соответственно, недофинансирование расходов. Этот же подход характерен и для европейской экономической мысли.

Понятие бюджетного риска анализируется в работах В. В. Гамукина, Н. В. Бакши, А. П. Свинцовой. Авторы, как показано в табл. 5, определя-

ют бюджетный риск как «факт несовпадения плана и исполнения бюджета». В статье «Организация бюджетного менеджмента в субъекте Российской Федерации» Т. М. Ковалева бюджетный риск определен как риск недополучения средств в бюджет любого уровня, а следовательно, риск недофинансирования. Авторы утверждают, что бюджетный риск связан с вероятностью неосуществления какого-либо мероприятия, с просчетами и недоучетом реальных событий в планировании. Поэтому он должен измеряться степенью риска – мерой вероятностного неосуществления намечаемого мероприятия или недостижения намечаемого уровня исполнения бюджета, а также абсолютной суммой доходов и потерь бюджета. Следовательно, абсолютный риск будет оцениваться в стоимостном выражении, а относительный – в процентах или индексах. Оценку бюджетного риска следует производить путем сопоставления целого ряда показателей определения зависимостей и результативности их взаимодействия.

Таблица 5

Сущность подходов к определению бюджетного риска

Теоретические подходы к пониманию бюджетного риска	Трактовка бюджетного риска	Авторы подходов к определению бюджетного риска
Бюджетный риск как факт несовпадения плана и исполнения бюджета	Под бюджетным риском понимают факт несовпадения плана и исполнения бюджета	В. В. Гамукин, Н. В. Бакша, А. П. Свинцова
Бюджетный риск как риск недополучения средств в бюджет	Бюджетный риск определяется как риск недополучения средств в бюджет любого уровня, а следовательно, риск недофинансирования	Т. М. Ковалева
Бюджетный риск как риск бюджета предприятия	Под бюджетным риском понимают вероятность неполучения предприятием из бюджета запланированной суммы финансирования	М. В. Грачева, С. О. Франка
Бюджетный риск как риск неисполнения запланированного бюджета	Под бюджетным риском понимают вероятность неисполнения запланированного бюджета. Данное направление развивается в основном в законодательной и бюджетной сферах	А. А. Улюкаев, А. Л. Кудрин, И. Томберг, Ю. Радковский, Э. Соловьева, М. Е. Чичелева

Попытки определения бюджетного риска в качестве возможного отклонения запланированных сумм только доходов или расходов, с нашей точки зрения, нарушают саму логику бюджетного процесса. Поскольку под бюджетом понимается форма образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления, при подходе к проблеме рассмотрения понятия бюджетного риска не следует рассматривать только доходную или только расходную части бюджета. На основании вышеизложенного можно дать следующее уточненное определение бюджетного риска – это риск, возникающий вследствие отклонений от плана на стадии исполнения бюджета. Уровень бюджетного риска, таким образом, может быть измерен степенью отклонения плана от факта. Преиму-

ществом данного определения, по нашему мнению, является то, что бюджетный риск рассматривается на стадии исполнения бюджета предыдущего года, что позволит его учитывать и рассчитывать при составлении плана на следующий период времени.

Экономическая природа бюджетного риска проявляется в процессе формирования доходов и осуществления расходов соответствующего бюджета и характеризуется возможными их отклонениями от планируемого размера. Важной характеристикой бюджетного риска является объективность его проявления для бюджета любого уровня, поскольку различные виды финансовых рисков сопровождают практически все виды и направления финансовой деятельности. При этом с объективной точки зрения проявление бюджетного риска неизменно, несмотря на то что ряд

его параметров зависит от принимаемых управленческих решений. Следующей характеристикой бюджетного риска является вероятность его реализации. Вероятность бюджетного риска проявляется в том, что рисковое событие может произойти, а может и не наступить. Степень вероятности определяется совокупностью воздействующих на процесс факторов. Существенной характеристикой бюджетного риска следует считать его неопределенность, заключающуюся в том, что отклонения от планируемой суммы могут произойти как в сторону уменьшения, так и увеличения сумм бюджетных доходов и расходов.

Риски, связанные с бюджетным процессом, многообразны, поэтому в целях осуществления эффективного управления требуют классификации по основным признакам. Под классификаци-

ей обычно понимают систему соподчиненных понятий какой-либо области знания или деятельности человека, используемую как средство для установления связей между этими понятиями. Таким образом, классификация бюджетного риска означает систематизацию множества рисков на основании каких-то признаков и критериев, позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия, и осуществляется на основе общих подходов к классификации рисков по следующим критериям: источник возникновения, финансовые последствия, уровень потерь, характер проявления и т. д.

Для этой цели необходимо определить типы рисков, источники и причины их возникновения, выделить факторы, формирующие их.

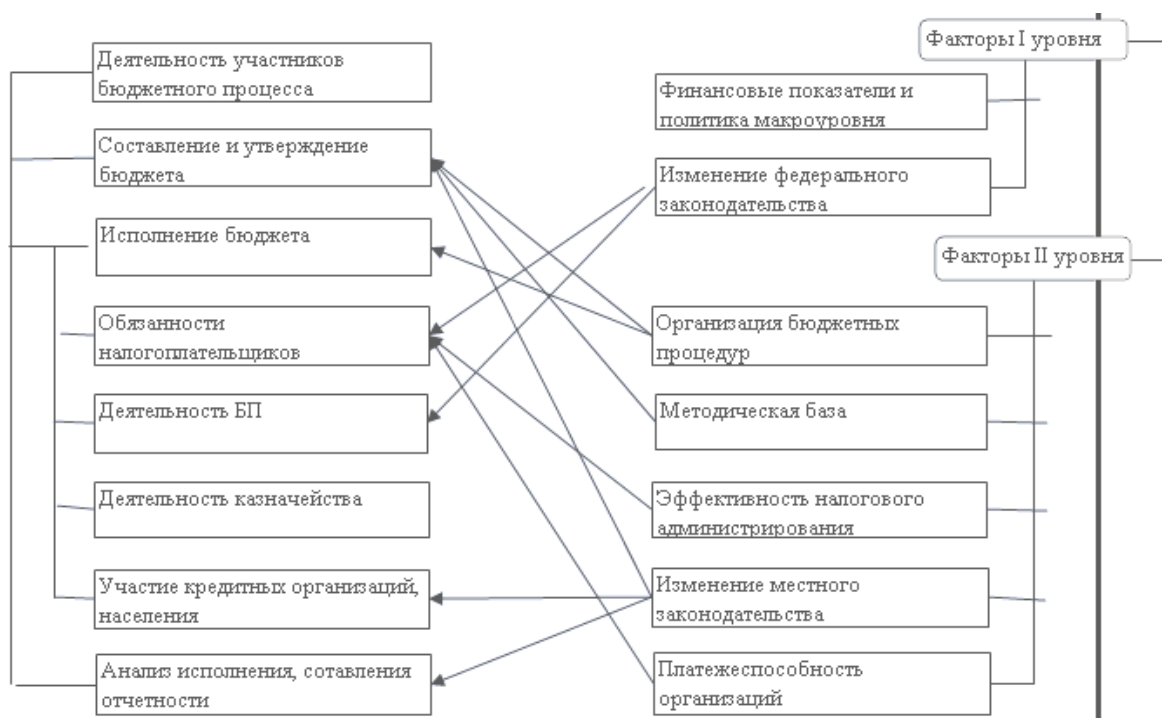


Рис. 1. Факторы формирования бюджетных рисков

Совокупность факторов формирования бюджетных рисков, как показано на рис. 1, определяется не только для доходной, но и для расходной части бюджета. Поскольку влияние факторов может быть как положительным (в случае улучшения финансового состояния налогоплательщиков и укрепления платежной дисциплины), так и отрицательным (установление некомпенсируемых бюджету льгот по налогам, низкое качество процедур налогового планирования), риски выражаются в снижении либо увеличении бюджетных средств. Среди рисков, присущих бюджетному процессу, в муниципальном образовании особенно выделяют те, которые связаны с налогом – основным источником доходов в бюд-

жете. Как правило, это налог на доходы физических лиц.

Конкретизируя состав рискообразующих факторов и механизмов их влияния, нужно разграничить совокупность факторов первого уровня (макроуровень), составляющих внешнее воздействие и совокупность факторов второго уровня (микроуровень), формирующихся непосредственно в сфере региональных и муниципальных финансов. Необходимо отметить, что при изучении факторов, влияющих на бюджетные риски на микроуровне (II уровень), можно будет минимизировать бюджетные риски на макроуровне (I уровень).

Различным стадиям бюджетного процесса присущи различные риски (табл. 6).

Риски на стадиях бюджетного процесса

Стадии бюджетного процесса	Виды рисков
Составление проекта бюджета	Риски достоверности информации о социально-экономическом развитии муниципалитета
	Риски согласования (или несогласования) всех планов и программ перспективного финансового планирования
	Риски организации планово-прогнозных процедур, их методической базы и аналитического инструментария
	Риски изменения местного законодательства
	Риски, связанные с ответственностью и квалификацией сотрудников финансовых и налоговых органов, участвующих в разработке планов
	Риски общей социально-политической ситуации, направлений налоговой и бюджетной политики государства, изменений федерального законодательства
Рассмотрение и утверждение бюджета	Риски, связанные с компетентностью лиц, рассматривающих и утверждающих бюджет
Исполнение бюджета	Риски, связанные с ответственностью и платежеспособностью налогоплательщиков
	Риски, связанные с уровнем жизни населения и его участием в бюджетном процессе
	Риски своевременного перечисления средств со счетов хозяйствующих субъектов и физических лиц, в том числе налоговых платежей в бюджет муниципального образования
Утверждение отчета об исполнении бюджета	Риски, связанные с методическим уровнем и использованием научно обоснованных подходов к организации мониторинга бюджетного потенциала муниципальных образований, проведению аналитической работы налоговыми и казначейскими органами, контрольно-счетными комиссиями, системы финансового менеджмента, включающего инструменты и методы налогового планирования основных бюджетобразующих и других организаций и предприятий муниципалитета
Организация и осуществление финансового контроля	Риски, связанные с четкостью выполнения контрольных функций органами казначейства и функций налогового администрирования налоговыми органами, технический и информационный уровень их деятельности

Так, на этапе формирования и утверждения бюджета при сборе информации о социально-экономическом развитии территории, согласовании всех планов и программ перспективного финансового планирования результативность бюджетного планирования зависит от уровня организации планово-прогнозных процедур, их методической базы и аналитического инструментария, изменения местного законодательства, ответственности и квалификации сотрудников финансовых и налоговых органов, участвующих в разработке планов, а также от общей социально-политической ситуации, направлений налоговой и бюджетной политики государства, федерального законодательства.

На этапе исполнения бюджета крайне важны ответственность и платежеспособность налогоплательщиков, уровень жизни населения и его участие в бюджетном процессе, четкость выполнения контрольных функций органами казначейства и функций налогового администрирования налоговыми органами, технический и информационный уровни их деятельности. Поскольку кредитные организации отвечают за своевременное перечисление средств со счетов хозяйствующих субъектов и физических лиц, в том числе налоговых платежей в бюджеты, и наделены определенными бюджетными полномочиями, их деятельность также влияет на результаты мобилизации средств в бюджеты. При проведении анализа исполнения бюджетов и составлении бюджетной отчетности в целях снижения отрицатель-

ных бюджетных рисков необходимо поддерживать высокий методический уровень и использовать научно обоснованные подходы к организации мониторинга бюджетного потенциала муниципального образования, проведению аналитической работы налоговыми и казначейскими органами, контрольно-счетными комиссиями, внедрять систему финансового менеджмента, включающего инструменты и методы налогового планирования основных бюджетобразующих и других организаций субъекта муниципального образования.

Для качественной и количественной оценки рисков могут использоваться известные методы и модели (экспертная и рейтинговая оценки, корреляционно-регрессионный анализ, динамическое моделирование, другие экономико-математические методы), рассматриваемые, как правило, для оценки финансовых рисков. Очевидно, в практике региональных и муниципальных финансовых органов в наибольшей степени применимы методы экспертной и рейтинговой оценки бюджетных рисков, в соответствии с которыми при планировании бюджетных показателей учитывается вероятность рисков как процент отклонения потенциально ожидаемых или фактических показателей бюджета от плановых. Количественно процент бюджетных потерь или дополнительных поступлений определяется экспертами – специалистами в сфере финансово-бюджетного планирования, сотрудниками аппарата территориальной администрации или внешними специалистами,

консультантами с учетом тенденций финансово-экономических индикаторов в субъекте РФ, показателей и динамики процента превышения либо неисполнения статей бюджета или плана доходов и расходов в целом.

Таким образом, необходимость разработки методических подходов и рекомендаций по со-

вершенствованию регулирования бюджетных рисков в процессе исполнения бюджетов на мезоуровне требуют как дальнейшего углубления теоретических и методических подходов в данной сфере, так и поиска эффективных методов уменьшения рисков.

Библиографический список

1. Лепихин А. М. Анализ финансовых рисков : учеб. пособие. – Красноярск : Красноярск. гос. ун-т, 2005. – 95 с.
2. Вяткин В. Н. Риск-менеджмент : учебник / В. Н. Вяткин, И. В. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринбургский. – М. : Дашков и К°, 2003. – С. 3–4.
3. Порфирьев Б. Н. Управление в чрезвычайных ситуациях: проблемы теории и практики // ИНТ «Проблемы безопасности: чрезвычайные ситуации». – М. : Наука, 1999.
4. Юлдашев Р. Т., Тронин Ю. Н. Российское страхование: системный анализ понятий и методология финансового менеджмента. – М. : Анкил, 2000. – С. 7–8.
5. Хохлов Н. В. Управление риском. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 239 с.
6. Тэпман Л. Н. Риски в экономике : учеб. пособие / под ред. В. А. Швадара. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 9–10.
7. Скамай Л. Г. Финансовые потоки предприятия с учетом риска : учебник для вузов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 160 с.

V. V. Yanov*

**Yanov Vitaly, Doctor of economic sciences, professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_fin@tolgas.ru*

**CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINITIONS OF «RISK»
«FINANCIAL RISK» AND «BUDGET RISK»**

Key words: risk, financial risk, budget risk, degree of risk, risk factors, risks of the budget process (stages).

At present, it becomes necessary to carry out detailed analysis of uncertainties, while taking management decisions (including those on budget level). Recognition of the probabilistic nature of economic systems development and realization of the fact that the budget process is influenced by a series of random events, that may affect the achievement of desired results, determine the problem of studying the influence of uncertainties on the budget process. Efficient planning and execution of the budget is regarded as a key factor of effective budget policy. One of the key performance indicators of the budget process is the equality of outcome budget with the planned performance. In modern Russian conditions at the municipal level, this equivalence is rarely reached.

© Янов В. В., 2011

УДК 336

О. С. Раджабов***Раджабов Олег Сабритдинович, аспирант**Самарская академия государственного и муниципального управления, г. Самара
ros90@mail.ru*

ФИДУЦИАРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ДЕНЕГ В СВЕТЕ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Ключевые слова: доверие, деньги, финансовая система, правовое регулирование экономики.

Статья посвящена анализу идей французской школы экономического регуляционизма применительно к российской действительности. Изучаются фидуциарные основы функционирования финансовых систем.

В современной действительности деньги стали настолько необходимым атрибутом человеческой жизни, что их уже можно считать эпицентром социокультурного развития всего человечества. Если еще несколько столетий назад в мире существовали некоторые культуры, которые не знали денег, то современная действительность в масштабах всего мирового сообщества сделала свое бытие настолько тотально зависимым от денег, что «деньги стали таким же предметом первой необходимости, как вода, воздух и пища. В сегодняшнем обществе человек, лишенный денег, обречен буквально на смерть в кратчайшие сроки. Он может ходить по городу, магазины которого ломятся от продовольствия, и будет умирать с голоду, если у него нет денег» [1, с. 9–10]. Посредством денег удовлетворяется 85% человеческих потребностей в пище, 90% – в одежде, 80% – в жилье, 60% – в транспорте (в высокоразвитых индустриальных странах мира, Японии, США – даже до 95%).

Однако притом что деньги подчиняют себе все, они сами зависимы от уровня доверия людей друг к другу и государству. Так, например, с точки зрения Ф. Фукуямы, «падение уровня доверия и степени социализированности в США проследивается почти в любом измерении, произошедшим со страной за последнее время: в росте числа насильственных преступлений и гражданских тяжб, в разрушении традиционной структуры семьи, в упадке множества сообществ «среднего звена» (местных, церковных, профессиональных, клубных, благотворительных), наконец, в широко распространившемся среди американцев ощущении, что никакой духовный интерес больше не связывает их между собой. Упадок социализированности имеет важные последствия для американской демократии, возможно, даже более важные, чем для экономики. На сегодняшний день Америка далеко обогнала остальные промышленно развитые государства по количеству средств, расходуемых на содержание полиции, а в тюрьме находится более одного процента населения. Чтобы позволить жителям страны в свое удовольствие судиться друг с другом, в США имеется ар-

мия юристов, и она значительно более обременительна для кошелька граждан, чем в странах Европы и в Японии. Обе эти статьи расходов, составляющие немалую часть ВВП, представляют собой что-то вроде прямой пошлины, налагаемой дефицитом общественного доверия» [2, с. 27–28].

В России, стране с крайне низким уровнем доверия, фидуциарные издержки экономики реализуются в банковской сфере, где риск невозврата кредитов закладывается в повышение процентной ставки. А также в приоритете краткосрочных бизнес-проектов над долгосрочными, выбор которых также инициируется банковской системой через процедуру их оценки для последующего кредитования.

Поскольку коммуникация лежит в основе социального, страна с высокоразвитой горизонтальной мобильностью обладает более высоким уровнем деловой активности, а доверие становится основой человеческого капитала. Ведь помимо способности к деловой активности нужна еще предрасположенность к ней. То есть человек фактически может произвести продукт и хочет его сделать, но в итоге не сделает, если не доверят агенту, считая, что тот не оплатит осуществленный труд.

Мы не случайно увязываем проблему доверия с финансовым менеджментом (управлением активами и капиталом) по причине того, что современная монетарная цивилизация, установившая в философии хозяйства примат денег, постулирует взаимозаменяемость вещей, их тотальную приуроченность к денежному эквиваленту. Поэтому экзистенция человека в большей мере обнаруживает свою зависимость именно от денег, а не от товара. Редкость денег его начинает беспокоить более, чем редкость товара. Запас капитала позволяет откладывать момент приобретения вещей до того момента, когда потребуются. А это значит, что необходимость запаса вещей уступает свое место необходимости запаса денег.

Этот менталитет существенно опровергает экономические концепции старых теоретиков, в частности идеи Ф. Кене, который считал деньги не более чем средством обращения, заменителем

бартерной торговли, «бесплодным богатством, которое ничего не производит». Однако в действительности деньги являются ничем только до тех пор, пока они не включены в товарооборот, но когда они туда попадают, то сразу становятся очень даже многим, настолько многим, что по своей ценности превышают значимость товара.

Это происходит потому, что в современном мире прежняя марксистская схема «товар – деньги – товар» заменилась на прямо противоположную «деньги – товар – деньги» и вызвала переизбыток в мире денежной массы, обеспеченной товарами и услугами приблизительно на 30%. Широко используемые в кредитно-денежных отношениях новые финансовые продукты создают дополнительные инвестиционные возможности. Из-за них наступает перенакопление капитала, в

результате которого без существенных оснований мировой объем финансовых активов превысил к 2007 г. мировой ВВП в 10 раз.

Таким образом, стоимость денег (то есть точность их привязанности к количеству и качеству товара) зависит от скорости их обращения в финансовой системе, то есть, по сути дела, от того ее состояния, которое не исчерпывается одними лишь макроэкономическими показателями, но включает в себя также целый ряд основополагающих моральных принципов, одним из которых является доверие, на базе которого принимает решение финансовый менеджмент. За счет сжатого внутри ресурса доверия деньги обеспечивают собой возможность любой хозяйственной операции, задают саму возможность ее бытия.

Библиографический список

1. Жириновский В., Юровицкий В. Новые деньги для России и мира. – М., 1998.
2. Фукуяма Ф. Доверие. – М., 2007.

O. S. Radjabov*

**Radjabov Oleg, graduate student of Samara Academy of Public Administration, Samara ros90@mail.ru*

FIDUCIARY CONCEPT OF MONEY IN THE LIGHT OF MODERN DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKETS

Key words: trust, money, financial system, legal regulation of economy.

The article analyzes the ideas of French school of economic regulationism in relation to Russian reality. The author studies the fiduciary basis of financial systems functioning.

© Раджабов О. С., 2011

УДК 338.465.2

Е. В. Медведева*

**Медведева Екатерина Викторовна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_bu@tolgas.ru*

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: эффективность, сфера услуг, гостиничные услуги, оценка эффективности.

Предложена методика оценки эффективности на примере гостиничных комплексов на базе некоторой совокупности факторных признаков, отражающих влияние различных аспектов гостиничной деятельности на резульативный показатель. Данная методика формируется в виде совокупности групповых факторов гостиничных комплексов и описывается линейным уравнением регрессии.

Деятельность сферы услуг характеризуется разнообразием, спецификой и разноаспектностью видов деятельности. Сфера услуг в рыночной экономике занимает определяющее положение и требует пристального внимания с точки зрения совершенствования методики эффективности ее деятельности.

Крупной отраслью услуг является гостиничное хозяйство. Его анализ позволяет установить те перемены, которые совершаются в сфере услуг. К гостиничному хозяйству обычно относят гостиницы, общежития для приезжих, мотели, кемпинги. В настоящее время ни одна гостиница не может рассчитывать на универсальность спроса. Большая сегментация и фрагментарность рынка гостиничных услуг требует ориентации на один или несколько целевых сегментов.

Гостиничный бизнес является важной отраслью экономики большинства стран мира. В последние годы среди многочисленных факторов, влияющих на функционирование сферы гостиничных услуг, наряду с развитием торговли, общественного питания, транспорта, промышленности наибольшее значение приобретает туризм.

На сферу гостиничных услуг (включая услуги всех типов и видов средств размещения) приходится до 65% занятых в туристской сфере и 68% поступлений от туризма. Эти цифры наглядно свидетельствуют о том, что гостиничная индустрия является основой всей туристской сферы.

Индустрия гостеприимства, являющаяся одной из крупнейших отраслей мировой экономики, в настоящее время бурно развивается. Благодаря социальному, политическому и экономическому прогрессу за последние двадцать лет туризм стал доступен широким слоям населения. Одновременно с ростом общего числа туристов заметное развитие получила инфраструктура туризма и основной ее компонент – гостиничный сектор, стремящийся получить свою долю бизнеса. В современных условиях гостиницы вынуждены бороться за «место под солнцем», а при наличии возможности – стремиться к расширению своего бизнеса. В последнее время в связи с не-

давним экономическим спадом в развитых странах мира резко обострилась конкурентная борьба в индустрии гостеприимства.

Услуги гостиничных комплексов являются важной составной частью сферы услуг, которая представляет собой совокупность видов деятельности, направленных на обслуживание населения. Особенностью данных видов деятельности является то, что предлагаемый потребителям продукт подается в виде услуги.

Происходящие преобразования в условиях глобализации по-новому ставят вопросы оценки деятельности гостиничных комплексов. Высокий динамизм внешней среды объективно обуславливает потребность в сокращении неопределенности посредством планирования влияния различных факторов на эффективность гостиничной деятельности.

В последние годы формируются другие критерии и акценты в понимании эффективности работы предприятий сферы услуг. Становится очевидным, что недостаточно различать эффективность резульативную (связанную с сопоставлением результатов и целей) и экономическую (ресурсно-затратную). Необходим анализ обоснованности целей деятельности предприятий, а также самих критериев эффективности, что поднимает эту проблему на более широкий уровень рассмотрения.

Известно, например, что представления о целях общественного развития и развития экономики медленно, но постоянно трансформируются. Одновременно меняются и представления о критериях эффективности. В последние годы в мировой практике управления появляются более широкие способы оценки резульативности работы предприятий, нацеленные на учет самых разных факторов и обстоятельств его деятельности, включая и те, которые связаны с людьми (с кадровым составом и с потребителями). Ключевой момент понимания эффективности начинает связываться с выяснением того, при помощи комбинации каких ресурсов в сложившихся условиях получен резульат, что упущено, какие резер-

вы не использованы, как повысить эффективность в будущем с учетом проделанного анализа.

Такой широкий подход к определению экономической эффективности, наиболее отвечающий специфике предприятий сферы услуг, дается в теории комплексного экономического анализа. В его рамках эффективность предприятий сферы услуг рассматривается в разделах перспективного, текущего, оперативного анализа, на базе которого оценивается достигнутый результат, а также выявляются факторы его изменения, неиспользованные возможности и резервы его повышения.

Эффективность предприятий сферы услуг можно исследовать с самых разных сторон: с точки зрения формирования затрат, планирования объема услуг, прибыли, реализации инвестиционных проектов и др. Вместе с тем анализ затрат, методов их распределения, составление и контроль выполнения смет, калькулирование себестоимости единицы продукции и т. п. – все эти вопросы выступают необходимым и вместе с тем только начальным этапом анализа общей эффективности предприятий сферы услуг. Одновременно приходится учитывать также внешние и внутренние факторы, которые влияют на результат, но при расчете экономической эффективности не принимаются во внимание. Так, вряд ли можно абстрагироваться от социальных целей и интересов разных групп, которые причастны к деятельности предприятия и влияют на уровень эффективности его деятельности. Авторский коллектив под руководством профессора А. Д. Чудновского, рассматривая гостиничное хозяйство, выделяет следующие группы, косвенно или прямо связанные с деятельностью гостиничного бизнеса: собственники предприятия; работодатели; администрация; персонал; партнеры; потребители (постояльцы); налоговые органы.

Цели и жизненные ценности у представителей указанных групп, как правило, различные, хотя все они сходятся в главном – необходимо прибыльное функционирование гостиницы и ее устойчивое развитие. Однако они по-разному видят те способы, посредством которых этой цели можно добиться. К тому же каждая группа формирует свои, отличные от других конкретные ожидания от эффективной работы гостиницы.

Общие цели организации и их реализация осуществляются распорядителями ключевых ресурсов гостиничного комплекса в соответствии с теми принципами и навыками управления, которыми они располагают. Но в своей деятельности менеджмент вынужден учитывать множество разнонаправленных запросов и ожиданий, импульсы которых к нему стекаются со стороны потребителей, партнеров, персонала, работодателей и др.

В связи с этим ставится вопрос об эффективности самой системы управления в данном гос-

тиничном комплексе. Определить это можно по следующим направлениям:

- анализ и оценка организационно-технических мероприятий по совершенствованию управления;
- определение общего эффекта работы коллектива и выделение в нем доли эффекта системы управления;
- определение результатов деятельности функциональных подразделений;
- выявление результативности взаимодействия с контролирующими органами и др.

Таким образом, рассмотрение эффективности выводит нас на понимание многоаспектных отношений, которые менеджмент призван отрегулировать в необходимом ключе. Субъекты управления своей деятельностью гармонизируют противоречивые и зачастую конфликтные цели юридических и физических лиц, имеющих непосредственное или косвенное отношение к отелю. В своей работе они практически не в состоянии замыкаться лишь на проблеме максимизации прибыли, регулируя материально-технические и финансовые потоки.

Одновременно менеджмент анализирует потребности клиентов, мотивирует в нужном направлении персонал, договаривается с поставщиками и т. п. При этом руководству приходится учитывать тот факт, что все указанные компоненты, влияющие на работу гостиничного комплекса, постоянно меняются, отражая изменения в составе участников и их интересах. Такое понимание общей эффективности требует использования, кроме экономических показателей, целого ряда дополнительных – организационных, социально-групповых, индивидуально-психологических и других показателей, отображающих многообразную деятельность предприятия сферы услуг. В этом случае об эффективности работы предприятия свидетельствуют следующие показатели:

- наличие надежных партнеров;
- наличие клиентской базы (группы постоянных потребителей);
- принадлежность предприятия к корпоративно-общественным организациям;
- участие в общественных и государственных программах;
- репутация и имидж фирмы;
- текучесть кадров;
- число жалоб и судебных разбирательств с клиентами и др.

Широкое понимание эффективности предприятий сферы услуг позволяет говорить, что эта проблема приобретает многомерную динамическую модель. Именно такое представление об успешной работе предприятий сферы услуг вырабатывается в экономической мировой практике сервиса. При этом оказываются важными три составные характеристики:

- производительность – степень минимизации ресурсов при достижении эффективности – это сближение с экономическим подходом к эффективности;

- эффективность – степень, в которой процессы обслуживания удовлетворяют ожидания и нужды потребителей. Другими словами, это выпуск нужной продукции в нужном месте, в нужное время, по нужной цене. Этот критерий сближается с целесообразностью (совпадение результатов и целей);

- адаптивность – гибкость процессов обслуживания с целью приспособления их к будущему, изменения в ожиданиях потребителей и развитии услуг в этом русле изменений посредством внедрения разных инноваций в работу предприятия.

Критерий адаптивности в деятельности предприятий сферы услуг труднее всего вычлениить и измерить. Однако он приобретает огромное значение в свете убыстряющейся экономической динамики мира. Важность этого критерия, в свою очередь, делает еще более значимой роль стратегического планирования и стратегического маркетинга [1].

Всем понятна необходимость эффективного менеджмента, основанного на стратегическом мышлении, с применением передовых достижений науки управления. К сожалению, часто решения, принимающиеся руководителями, характеризуются импульсивностью и непредсказуемостью. Это следствие как нестабильности рыночной среды, так и недостаточного уровня знаний о собственном гостиничном комплексе. Причем решения, как правило, касаются какой-либо одной области, а другие не менее значимые направления выпадают из-под контроля. Одной из проблем формирования стратегии управления в гостиничных комплексах является исследование влияния внешних и внутренних факторов на параметры бизнес-процессов и в конкретном регулировании этих параметров для достижения требуемой эффективности функционирования всей системы.

Анализ различных научных подходов к формированию и развитию стратегии управления позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время существует множество точек зрения на данное явление, каждое из которых базируется на выделении и проработке одного из факторов функционирования предприятия, влияющих на эффективность. Поверхностный вывод заключается в создании подхода, учитывающего каждый аспект эффективности. Однако сложность создания такого подхода заключается в том, что все факторы повышения эффективности не существуют автономно, а имеют большое количество взаимосвязей, причем часто возникает ситуация, когда изменение одного из факторов, которое гипотетически должно привести к повышению эффектив-

ности, из-за влияния на другие факторы эффективности дает обратный результат. Таким образом, объективно существует необходимость в определении базисного фактора фундаментального характера, который, с одной стороны, позволит концентрировать усилия для достижения синергии в области развития гостиничного комплекса, с другой стороны – направляет развитие предприятия в направлении достижения долгосрочного успеха, а также несет критериальную функцию при планировании и осуществлении стратегии управления. В конечном счете на эффективность гостиничной деятельности оказывают влияние различные факторы и инструменты управления.

С учетом того, что методики оценки эффективности гостиничной деятельности в настоящее время не вполне разработаны, воспользуемся для этого методами многофакторного статистического анализа. Методика оценки эффективности может быть построена на базе некоторой совокупности факторных признаков, отражающих влияние различных аспектов гостиничной деятельности на результативный показатель. В качестве такого оценочного показателя исследования эффективности гостиничной деятельности можно выбрать отношение потенциального полученного дохода к затратам на гостиничную деятельность (Y). Иными словами, этот показатель можно назвать рентабельностью гостиничного процесса. На наш взгляд, для оценки эффективности гостиничных комплексов в целом недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что гостиничный комплекс работает эффективно. Абсолютная величина прибыли не позволяет судить о доходности, рентабельности предприятия. Многие гостиничные комплексы, получившие одинаковую сумму прибыли, имеют различные объемы выручки, разные издержки, ресурсы. Поэтому в этом отношении для оценки эффективности используется показатель рентабельности. В качестве независимых параметров выявим такие, которые выражают затраты на осуществление всего комплекса гостиничных услуг и связанные с ним процессы. При изучении связи показателей гостиничной деятельности приходится иметь дело со сложными механизмами взаимодействия изучаемых показателей и ограниченностью исходной информации. Свое воздействие на оценочный показатель могут оказывать и неучтенные в наблюдении факторы. При этом влияние отдельных факторов весьма разнообразно как по направлению, так и по силе их проявления. Они взаимодействуют друг с другом. Для проведения многофакторного корреляционно-регрессионного анализа на основе качественной априорной оценки каждого из факторов, предполагаемых к включению в методику, было отобрано 10 факторов, с экономической точки зрения влияющих на эффективность гостиничной деятельности.

Оценочную функцию (стоимость гостиничных услуг) в соответствии с правилами оценки можно представить следующим образом:

$$Y = (X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10)$$

где $X1$ – затраты по содержанию гостиничного комплекса к общему объему затрат, %;

$X2$ – изменение курса доллара, евро, %;

$X3$ – доля потенциального количества потребителей (клиентов) гостиничных услуг в общей доле потребителей (клиентов), %;

$X4$ – доля налогообложения в гостиничной деятельности, %;

$X5$ – доля капитальных вложений в гостиничный комплекс, %;

$X6$ – затраты на НИР в области инновационных механизмов гостиничных комплексов к общему объему затрат, %;

$X7$ – доля оборотных средств в гостиничных комплексах, %;

$X8$ – затраты на рекламу по гостиничным услугам к общему объему затрат гостиничной деятельности, %;

$X9$ – затраты на стимулирование качества гостиничных услуг к объему затрат, %;

$X10$ – изменение средней заработной платы в регионе, %.

Под объемом гостиничного бюджета здесь мы будем понимать общие расходы гостиничного комплекса на формирование предоставления гостиничных услуг.

Однако в некоторых ситуациях внешняя среда налагает ограничения на осуществление выбора стратегии управления и требует разложения эффективности с помощью дополнительных показателей, отражающих совершенствование разных аспектов гостиничной деятельности в результате внедрения инноваций и оценки их значимости экспертами.

Анализ факторных признаков показал, что за исследуемый период (2009 год) произошло увеличение стоимости гостиничных услуг. Сдерживания роста стоимости гостиничных услуг можно добиться за счет снижения их рентабельности. Ценовой диапазон гостиничных услуг в Самарской области достаточно широк, в качестве примера можно рассмотреть стоимость услуг проживания, где цена изменяется от 1000 до 9700 рублей в зависимости от качества, от уровня оказываемых услуг, от категорийности гостиничного комплекса и т. п. Самым дорогим гостиничным комплексом является отель «Renaissance» в г. Самаре.

Для выявления взаимосвязей переменных, описывающих гостиничную деятельность, используем корреляционно-регрессионный анализ, произведя соответствующие расчеты с помощью пакета прикладных программ ОЛИМП. Основные статистические характеристики факторов и результирующего признака представлены в табл. 1.

Таблица 1

Статистические характеристики гостиничной деятельности

Фактор	Среднее значение	Среднее квадратическое отклонение	Коэффициент вариации, %
1	2	3	4
Y	4,19	1,21	29,3
$X1$	24,6	3,9	9,7
$X2$	1,08	1,37	126
$X3$	62	8,7	7,8
$X4$	0,29	5,7	4,3
$X5$	3,32	3,5	109
$X6$	6,33	2,61	41,23
$X7$	14,72	4,81	32,68
$X8$	2,81	2,35	83,63
$X9$	0,216	3,9	9,6
$X10$	0,18	6,3	2,8

Судя по коэффициентам вариации, факторы имеют значительную неоднородность. К таким показателям в первую очередь можно отнести уровень затрат на услуги гостиничных комплексов (104%); затраты на формирование оборотных средств гостиничного комплекса (123%) и др.

Для проверки предпосылок функциональной или близкой к функциональной связи факторов были вычислены парные коэффициенты корреляции как между факторами, так и между каждым фактором и результирующим показателем.

Матрица коэффициентов корреляции приведена в табл. 2.

Предварительное исследование факторов показало, что можно отсеять наименее значимые – $X6$, $X8$, $X9$. По шкале Чеддока не установлено каких-либо сильных зависимостей между факторами (табл. 2).

Для определения параметров воспользуемся методом многошагового регрессионного анализа, основанного на исключении из методики независимых факторов, ставших незначительными по t -критерию Стьюдента.

Таблица 2

Матрица парных корреляций

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X7	X10
Y	1,00	-0,50	0,23	-0,08	0,34	0,46	0,24	-0,59
X1		1,00	-0,07	0,04	-0,23	0,22	-0,16	0,51
X2			1,00	0,39	-0,17	-0,11	0,22	0,01
X3				1,00	0,05	0,13	-0,30	0,18
X4					1,00	-0,16	0,06	-0,41
X5						1,00	-0,33	0,45
X7							1,00	-0,19
X10								1,00

Первый шаг включает построение модели по всем факторам, а также по результатам качественного анализа. Было получено следующее уравнение:

$$Y = 5,978 + 1,607 * X1 - 2,775 * X2 - 0,7 * X3 + 4,343 * X4 + 0,635 * X5 - 0,063 * X6 - 2,529 * X7.$$

На втором этапе было получено уравнение:

$$Y = 5,357 + 2,582 * X1 - 2,205 * X2 + 2,352 * X4 + 0,667 * X5 - 2,669 * X7.$$

При пятипроцентном уровне значимости все коэффициенты регрессии после второго шага статистически значимы. Полученное уравнение можно считать значимым, так как значение *t*-критерия равно 2,55, что значительно меньше расчетного значения критерия, равного 87. Коэффициент множественной корреляции $R = 0,808$. Коэффициент детерминации равен 65,4%, то есть эффективность гостиничных комплексов на эту величину определяется колеблемостью отобранных факторов, а именно X1, X2, X4, X5, X7. Средний коэффициент аппроксимации (упрощения) равен

13,83%, что говорит о хорошем описании полученной моделью массива статистической информации. По знакам при коэффициентах регрессии можно охарактеризовать направления влияния факторов.

Так, увеличение X1 – увеличение затрат по содержанию гостиничного комплекса и X7 – доли оборотных средств уменьшает эффективность гостиничной деятельности (увеличиваются затраты на гостиничную деятельность), а увеличение затрат, средней заработной платы в регионе воздействует на изучаемый показатель в сторону повышения. Это согласуется с теоретическими представлениями о действии факторов.

Следующим этапом рассчитывалась оценка коэффициентов интерпретации линейной регрессии, которые представлены в табл. 3.

Судя по полученным коэффициентам эластичности, наибольшее влияние на эффективность оказывают факторы X7, X4, X1 ($\varepsilon_7 = 0,248$, $\varepsilon_4 = 0,089$, $\varepsilon_1 = 0,084$).

Таблица 3

Оценки коэффициентов интерпретации линейной регрессии

Фактор	Коэффициент эластичности	Бета-коэффициент	Дельта-коэффициент
X1	-0,084	-0,239	+0,237
X2	+0,056	+0,215	+0,097
X4	+0,089	+0,163	+0,111
X5	+0,065	+0,215	+0,195
X7	-0,248	-0,308	+0,362

Снижение уровня оборотных фондов на 1% приводит к повышению эффективности на 0,248%. Судя по коэффициентам, представленным в таблице 3, доля вклада отдельных факторов в суммарное влияние всех факторов можно определить следующим образом: X7 = 36,2%, X1 = 23,7%, X5 = 19,5%, X4 = 11,1%, X2 = 9,7%.

Таким образом, наибольшее влияние на эффективность гостиничной деятельности оказывает объем оборотных фондов в гостиничной деятельности, в результате основной из важных задач является повышение эффективности ее использования, прежде всего путем ускорения оборачиваемости. Эффективность расходования оборотных средств, составляющих значительную часть всех финансовых средств, оказывает непосредственное влияние на конечные результаты

деятельности гостиничных комплексов – прибыль и рентабельность.

Чем быстрее оборачиваемость оборотных средств, тем меньше потребность в кредитах, соответственно меньше издержки, больше прибыль за счет снижения расходов за пользование банковскими кредитами, по хранению запасов, потерь товаров и сырья и др. Поэтому повышение эффективности использования оборотных средств имеет важное экономическое значение для каждого гостиничного комплекса. С другой стороны, активное влияние на эффективность оказывают затраты на гостиничные услуги, в этой связи необходимо правильное планирование затрат, не всегда снижение затрат является целесообразным, особенно если гостиничный комплекс находится на стадии развития.

Расчетное значение результативного признака (показатель «рентабельности») гостиничного предприятия составляет 5,078, что говорит о том, что потенциальный годовой доход предположительно превысит затраты гостиничного комплекса (годовые) на указанную величину.

Таким образом, предложенный инструмент оценки эффективности гостиничных услуг, построенный на базе некоторой совокупности факторных признаков, отражает влияние различных аспектов гостиничной деятельности на результативный показатель.

Библиографический список

1. Томпсон А. А., Стрикленд Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005. – 387 с.

E. V. Medvedeva*

**Medvedeva Ekaterina, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_bu@tolgas.ru*

METHODS OF COMPANY PERFORMANCE ASSESSMENT IN SERVICE SPHERE

Key words: efficiency, service sphere, hotel services, performance assessment.

The author suggests the technique of performance assessment by the example of hotel complexes. This method is based on a set of factors, reflecting the impact of various aspects of hotel services on the resulting performance. The given technique is formed as the sum of group factors of hotel complexes and described by linear regression equation.

© Медведева Е. В., 2011

УДК 657

Л. А. Парамонова*

**Парамонова Лариса Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
paralara@yandex.ru*

ВНУТРЕННИЙ ОПЕРАЦИОННЫЙ АУДИТ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ИХ ЭКВИВАЛЕНТОВ

Ключевые слова: внутренний аудит, операционный аудит, денежные средства, денежные эквиваленты, денежные потоки.

Внутренний операционный аудит денежных средств и их эквивалентов – один из ключевых направлений проверки, поскольку документы, которыми оформлены операции, являются единственным достоверным источником аудиторских доказательств и подлежат проверке сплошным методом, относятся к категории проверяемых по существу. Систематическое осуществление в хозяйственной практике внутреннего операционного аудита денежных средств и их эквивалентов дает возможность своевременно определить факторы бухгалтерского, налогового и предпринимательского риска и сформулировать рекомендации по совершенствованию управления денежными потоками, их оптимизации и, в конечном итоге, повышению результативности деятельности хозяйствующего субъекта, достижению целей бизнеса.

В современных условиях хозяйствования наиболее интересным и востребованным является внутренний операционный аудит, направленный на всестороннее исследование деятельности хозяйствующего субъекта. Операционный аудит – это изучение деловых операций с целью разработки рекомендаций относительно более экономного и эффективного использования ресурсов, результативности в достижении целей бизнеса и соответствия политике компании [1]. Одним из способов организации операционного аудита является циклический подход, в котором большее значение придается изучению и оценке систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Циклический подход связан с сегментированием деятельности проверяемого экономического субъекта на циклы и разработкой программ проверки на основе классификации основных бизнес-процессов по соответствующим направлениям деятельности аудируемого лица. Внутренние аудиторы, планируя проверку и сроки проведения операционного аудита, в первую очередь исследуют надежность систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля по отдельным направлениям деятельности аудируемого лица и их отражению в отчетности.

Применение циклического подхода к проведению аудита широко распространено в зарубежной методике аудита финансовой отчетности, в которой циклическому подходу к сегментированию аудита уделяется основное внимание. Сегменты аудита, выделенные с применением циклического подхода, именуются циклами хозяйственных операций. Использование циклического подхода предполагает также федеральное правило (стандарт) № 5 «Аудиторские доказательства» (в ред. Постановления Правительства РФ от 07.10.2004 № 532), являющееся аналогом МСА

№ 500 «Аудиторские доказательства», в котором получение аудиторских доказательств основано на исследовании хозяйственных операций [2]. С даты вступления в силу Постановления Правительства РФ о признании утратившим силу данного правила (стандарта) вступит в силу ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства», утвержденный Приказом МФ РФ от 16.08.2011 г. № 99н.

Внутренний операционный аудит целесообразно проводить в следующие три этапа: аудит цикла снабжения, аудит цикла оказания услуг и формирования финансового результата и аудит цикла оплаты. В процессе операционного аудита каждый цикл основных бизнес-процессов необходимо исследовать в отдельности, что позволит провести более эффективные проверки. При этом проверка должна быть организована таким образом, чтобы своевременно выявлять связи между циклами.

Безусловно, внутренний операционный аудит цикла оплаты – один из ключевых моментов всей проверки, поскольку документы, которыми оформлены операции с денежными средствами и их эквивалентами, являются единственным достоверным источником аудиторских доказательств и подлежат проверке сплошным методом. Данный цикл охватывает хозяйственные операции, связанные с движением денежных потоков путем получения (выплат) денежных средств, их эквивалентов, и другие неденежные расчеты. Счета бухгалтерского учета денежных средств и их эквивалентов 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет», 58 «Финансовые вложения» и другие счета относятся к категории проверяемых по существу.

Для проведения аудита денежных средств и их эквивалентов следует учитывать следующие источники информации: договоры, заключенные

с банком на расчетно-кассовое обслуживание; установленный лимит кассы; договор о полной материальной ответственности кассира; документы о постановке на учет и обслуживание контрольно-кассовых машин; регистры бухгалтерского учета по счетам 50 «Касса», 51 «Расчетный счет», 52 «Валютный счет», 55 «Специальные счета в банке», 57 «Переводы в пути», 58 «Финансовые вложения»; оправдательные и первичные документы, в частности банковские документы, кассовые документы, описи инвентаризаций, договоры мены и другие.

Источники информации должны быть подвергнуты изучению в целях получения аудиторских доказательств по установленным критериям правильности статей бухгалтерской отчетности, в частности бухгалтерского баланса и отчета о движении денежных средств.

Необходимость проведения внутреннего операционного аудита денежных средств и их эквивалентов обусловлена тем, что предпринимательская деятельность хозяйствующих субъектов выступает генератором денежных средств. Коммерческая организация создается и существует в целях извлечения прибыли, в первую очередь в форме денежных изъятий. Отчет о движении денежных средств как раз и показывает возможность вывода денежных средств из бизнеса на регулярной основе. По этой причине наибольший интерес к этому отчету проявляют собственники компании и кредитующие ее банки. Руководители компании могут извлечь из отчета информацию об уровне обеспеченности компании денежными средствами для погашения кредитов; о возможности поддержания деятельности на уровне существующих объемов производства; о выплате дивидендов и новых инвестиций без привлечения внешних источников финансирования; об уровне затрат компании на приобретение или создание внеоборотных активов, обеспечивающих денежные поступления в будущем. Отчет о движении денежных средств обеспечивает основу для прогнозирования требований кредиторов и собственников в отношении будущих денежных потоков компании, а также будущих потребностей компании в привлечении долгового и долевого финансирования. Отчет о движении денежных средств содержит информацию и для налогового контроля. Диспропорция между оттоком денежных средств по текущим операциям и расходами компании по методу начисления может сигнализировать о фиктивном занижении налоговой нагрузки. В бухгалтерском балансе такая тенденция будет проявлять себя нарастанием кредиторской задолженности перед поставщиками и прочими кредиторами.

Целью внутреннего операционного аудита денежных средств и их эквивалентов является изучение денежных потоков организации с целью подтверждения достоверности совершенных опе-

раций и их соответствия бухгалтерскому законодательству, а также разработка рекомендаций относительно эффективного использования денежных ресурсов, результативности в достижении целей бизнеса и соответствия политике компании.

Основопологающим документом, регламентирующим учет денежных ресурсов, является ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств», утвержденное Приказом МФ РФ от 02.02.2011 № 11н [3]. Принятие и введение в действие ПБУ 23/2001 требует внесения дополнений в учетную политику организации в части методики бухгалтерского учета денежных средств и их эквивалентов и других элементов, взаимосвязанных с данными объектами учета. До момента принятия данного стандарта вопросам учетной политики денежных средств не уделялось должного внимания, зачастую руководители учетного аппарата ограничивались утверждением исключительно сроков инвентаризации денежных средств.

В ПБУ 23/2001 заложены четыре основных принципа:

- Денежные средства и их эквиваленты должны идентифицироваться в бухгалтерском балансе и отчете о движении денежных средств аналогичным образом.

- В отчете о движении денежных средств не отражаются потоки между элементами денежных средств (и денежных эквивалентов), поскольку их структура представляет собой результат управления денежными средствами компании.

- Изменение элементов денежных средств за отчетный период определяется в отчете о движении денежных средств арифметически как сумма изменения чистых денежных потоков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

- Полученный в отчете о движении денежных средств результат изменения денежных средств за период должен быть аналогичен изменению в остатках по денежным средствам и их эквивалентам, отраженным в бухгалтерском балансе.

ПБУ 23/2011, по сути, представляет собой детализацию требований, предъявляемых к группировке и формированию данных о движении различных видов денежных средств в учете и отчетности хозяйствующего субъекта, для реализации которых необходимо сформировать учетную политику по учету денежных средств и их эквивалентов. Поэтому особое внимание при проведении внутреннего операционного аудита необходимо уделить элементам учетной политики организации по учету денежных ресурсов. ПБУ 23/2011 дает возможность организации посредством формируемой учетной политики самостоятельно определить те понятия и критерии, которые отсутствуют или не конкретизированы в данном положении. При формировании учетной политики компания вправе, во-первых, исходить из приоритета содержания перед формой, а во-

вторых, руководствоваться МСФО по вопросам, не урегулированным ПБУ.

В соответствии с ПБУ 23/2011 организация должна раскрыть в своей учетной политике:

- рабочий план счетов по учету денежных средств и их эквивалентов;
- определение денежных эквивалентов, базирующееся на реальной политике управления денежными средствами;
- используемые ею подходы для отделения денежных эквивалентов от других финансовых вложений;
- способы классификации денежных потоков, напрямую не поименованных как текущие, инвестиционные или финансовые;
- способы для пересчета в рубли величины денежных потоков в иностранной валюте;
- способы для свернутого представления денежных потоков и порядка их отражения в составе денежных потоков от текущей, инвестиционной или финансовой деятельности или отдельной строкой в отчете о движении денежных средств;
- способы идентификации неденежных операций, не раскрываемых в отчете о движении денежных средств;
- способы отражения денежных потоков, связанных с поддержанием деятельности организации на уровне существующих объемов производства, отдельно от денежных потоков, связанных с расширением масштабов этой деятельности;
- периодичность формирования, представления, содержание и структуру отчета о движении денежных средств;
- другие пояснения, необходимые для понимания информации, представленной в отчете о движении денежных средств.

В ходе проверки необходимо определить правомочность отнесения активов к денежным эквивалентам. К денежным эквивалентам относятся краткосрочные высоколиквидные финансовые вложения, соответствующие следующим критериям:

- они могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств;
- они подвержены незначительному риску изменения стоимости.

В свою очередь, п. 2 ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» (утвержденное Приказом МФ РФ от 10.12.2002 г. № 126н) характеризует финансовые вложения как активы, способные приносить компании экономические выгоды в будущем [4]. Однако компании нередко заменяют денежный оборот движением беспроцентных банковских векселей, учтенных по номиналу и не относящихся к финансовым вложениям. Очевидно, такие неденежные формы расчетов эквивалентны денежным, но формально денежными эквивалентами эти векселя не признаются. Для устранения данного противоречия необходимо, во-

первых, использовать принцип приоритета экономического содержания перед правовой формой (п. 6 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утвержденное Приказом МФ РФ от 06.10.2008 г. № 106н). А во-вторых, формирование учетной политики по вопросам, не урегулированным нормативными правовыми актами, разрешено производить исходя из МСФО (п. 7 ПБУ 1/2008). В МСФО 7 денежные эквиваленты определены более широко – как вложения или инвестиции компании. В международном стандарте подчеркивается, что денежные эквиваленты определяются исходя из политики и даже практики управления денежными средствами компании. Пункт 39 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» (утвержденное Приказом МФ РФ от 06.07.1999 г. № 43н) предлагает раскрывать политику управления рисками в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках [5].

После экономической и юридической проверки группировки денежных ресурсов на денежные средства и их эквиваленты необходимо провести аудит процедур классификации денежных потоков на потоки от текущих, инвестиционных и финансовых операций и состав операций, которые не считаются денежными потоками. Основным принципом для исключения операций из состава денежных потоков является экономический характер операции. В специально оговоренных случаях денежные потоки не возникают: инвестирование денежных средств в денежные эквиваленты; поступление денежных средств от погашения денежных эквивалентов (за исключением начисленных процентов); перевод денежных эквивалентов из одной формы в другую (за исключением выгод или потерь от таких операций); валютно-обменные операции (опять же за исключением выгод или потерь); обмен одних денежных эквивалентов на другие (за исключением выгод и потерь от операций); иные операции, влияющие на денежные средства или эквиваленты, но не меняющие их сумму.

В процессе проверки целесообразно осветить перечень неденежных операций, которые должны оставаться за рамками отчета о движении денежных средств как не приводящие к притоку (оттоку) денежных средств. На практике у некоторых организаций могут возникать определенные трудности при решении данного вопроса, в частности относительно расчетов векселями. При решении вопроса, отражать или не отражать в отчете о движении денежных средств данные операции, следует исходить из понятия денежных средств и их эквивалентов, если полученный (переданный) вексель удовлетворяет понятию эквивалента денежных средств, его движение квалифицируется как денежный поток. При идентификации неденежных операций можно руководствоваться МСФО (IAS) 7. Согласно МСФО (IAS) 7 примерами неденежных операций являются: при-

обретение активов либо путем непосредственного принятия соответствующих обязательств, либо посредством финансовой аренды; приобретение компании с помощью выпуска акций; конвертация долговых обязательств в акции. Сюда же можно отнести дополнительную эмиссию акций за счет добавочного капитала, получение товарного займа, взаимозачеты обязательств, расчет с персоналом готовой продукцией, долевыми инструментами и так далее.

Внутренний операционный аудит процедур классификации денежных потоков на потоки от текущих, инвестиционных и финансовых операций позволяет обеспечить заинтересованных пользователей информацией о достаточности денежных средств в качестве источника финансирования различных видов деятельности организации. Классификация денежных потоков представлена в табл. 1.

Таблица 1

Классификация денежных потоков организации

№ п/п	Виды денежных потоков	Характеристика операций, генерирующих поток
1	Текущие операции	Операции по осуществлению обычной деятельности компании, приносящей выручку, а также операции, порождающие прочие доходы и расходы, не относящиеся к категории инвестиционных или финансовых: выручка от продаж; поступления арендных платежей, гонораров, комиссионных; платежи поставщикам, подрядчикам, работникам; уплата процентов по долговым обязательствам; денежные потоки по финансовым вложениям, приобретаемым с целью быстрой перепродажи и др.
2	Инвестиционные операции	Операции, связанные с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов организации: платежи поставщикам, подрядчикам и работникам, связанные с операциями с внеоборотными активами; уплата процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционных активов; приобретение и продажа акций (долей) в других организациях, долговых ценных бумаг; предоставление займов другим лицам, погашение таких займов; дивиденды и иные поступления от участия в других организациях; поступления процентов от долговых финансовых вложений и др.
3	Финансовые операции	Операции, связанные с привлечением компанией финансирования на долговой или долевого основе, приводящие к изменению величины и структуры капитала и заемных средств: денежные вклады в собственный капитал; поступления от выпуска собственных ценных бумаг; выкуп акций (долей) у акционеров (участников); выплата дивидендов; получение займов и кредитов, погашение таких обязательств и др.

В ходе проверки следует иметь в виду, что платежи и поступления от одной операции могут относиться к разным видам денежных потоков, а поступления от разных видов деятельности – к одноименным денежным потокам. Требования к точной дифференциации денежных потоков не являются абсолютно жесткими в том случае, когда имеющаяся в организации информация не позволяет однозначно классифицировать денежные потоки. Они отражаются в составе денежных потоков от текущих операций.

Следующим этапом внутренней проверки является аудит денежных потоков, представляемых в отчете о движении денежных средств свернуто, в нетто-оценке. Случаи, когда возможно такое отражение денежных потоков, можно условно разделить на три группы:

- движение денежных средств комитентов и принципалов, не принадлежащих организации;
- денежные потоки, связанные с уплатой налогов, по которым налоговым законодательством предусмотрены налоговые вычеты, прежде всего НДС и акцизы;
- денежные потоки, которые для организаций сферы материального производства и торговли не являются характерными и осуществляются ими, как правило, при наличии временно свободных денежных средств, если они отличаются

быстрым оборотом, большими суммами и короткими сроками возврата.

Таким образом, денежные потоки будут иллюстрировать «кассовое исполнение» отчета о прибылях и убытках, формируемого по принципу начисления.

Однако свертывать можно потоки, возникающие в течение одного отчетного периода. Правило о свертывании имеет ограниченное применение. При таких обстоятельствах организация может принять решение вообще не показывать в отчете движение и остатки денежных средств комитентов и принципалов, а в балансе отражать принадлежащие им денежные средства обособленно.

Следующий вопрос операционного аудита, который необходимо будет решить аудитору, в составе какого вида деятельности отражаются денежные потоки, которые ПБУ 23/2011 предписывает отражать свернуто, – в составе только текущей деятельности, в составе каждого вида деятельности в зависимости от характера операций, с которыми они связаны, или отдельной строкой в составе отчета о движении денежных средств. При ответе на этот вопрос необходимо руководствоваться требованием рациональности, если организация не имеет технической возможности, чтобы получить информацию для разделения та-

ких потоков по видам деятельности, то она может отразить эти потоки в составе текущей деятельности. Особенность такого раскрытия информации организация должна будет отдельно описать в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Аудиторская проверка денежных средств и их эквивалентов предполагает не только аудит денежных потоков по категориям деятельности (текущая, инвестиционная, финансовая), но и проведение подробного анализа применяемого организацией рабочего плана счетов и операций по счетам учета денежных средств. Организации следует выделить счета денежных средств и их эквивалентов от счетов учета расчетов и активов, необходимо выделить счета (субсчета), обороты по которым сворачиваются для целей составления отчета о движении денежных средств. От качества анализа остатков и операций по счетам зависит корректность заполнения отчета о движении денежных средств.

При осуществлении операций с иностранной валютой аудиторы подвергают проверке порядок отражения в отчете о движении денежных средств денежных потоков, выраженных в валюте. В соответствии с ПБУ 3/2006 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте», утвержденным Приказом МФ РФ № 154н от 27.11.2006 г., все денежные потоки в иностранной валюте следует пересчитывать в рубли [6]. Делается это на дату фактического осуществления или получения платежа.

Если за короткий промежуток времени (не более одного отчетного периода) предприятие совершает множество однородных валютных операций, то можно не пересчитывать в рубли каждый поток по отдельности, а взять средний курс за выбранный период. Порядок определения этого курса нужно установить самостоятельно, но можно воспользоваться алгоритмом, охарактеризованным в п. 18 ПБУ 3/2006. В соответствии с ним средняя величина курса за период исчисляется как результат от деления суммы произведений величин официальных курсов данной иностранной валюты к рублю, устанавливаемых ЦБ РФ, и дней их действия в рассматриваемом периоде на количество дней в этом периоде.

Также если организация после поступления валюты сразу меняет ее на рубли, то денежный поток следует отражать по курсу, действующему на дату обмена валюты. Промежуточного пересчета делать не нужно. Данное правило действует и в обратном случае: если предприятие меняет рубли на валюту и сразу перечисляет ее в пользу сторонних лиц. Остатки денежных средств и денежных эквивалентов в иностранной валюте на начало и на конец года пересчитываются в рубли в соответствии с действовавшими на эти даты официальными курсами валют. Разницы, возникающие вследствие пересчета денежных потоков

и остатков в иностранной валюте по курсам на разные даты, отражаются в отдельной строке отчета о движении денежных средств (под названием «Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю»). Она применяется в целях устранения разрыва между остатками и построчным суммированием данных о денежных потоках.

На заключительном этапе аудиторской проверки следует подробно рассмотреть информацию, обязательную для раскрытия в бухгалтерской отчетности.

Совершенствование учетной политики в связи с принятием ПБУ 23/2011 также связано с внесением изменений в содержание форм бухгалтерской отчетности. Действующая типовая форма отчета о движении денежных средств закрепляет минимальный набор статей бухгалтерской отчетности. Организации должны самостоятельно вводить дополнительную детализацию показателей по статьям отчетности. Это означает, что организации должны разработать свои собственные формы отчетов о движении денежных средств, содержащие группировку данных исходя из существенности денежных потоков и с учетом следующих требований:

- организация должна представить увязку сумм денежных средств и денежных эквивалентов, представленных в отчете о движении денежных средств, с соответствующими статьями бухгалтерского баланса. Денежные средства и их эквиваленты должны идентифицироваться в бухгалтерском балансе и отчете о движении денежных средств аналогичным образом. Но в обеих этих формах денежные эквиваленты не упоминаются. Для обеспечения увязки показателей отчета и баланса в последнем необходимо переименовать строку «Денежные средства» в «Денежные средства и денежные эквиваленты»;

- отчет о движении денежных средств требует таких же пояснений, как баланс и отчет о прибылях и убытках. Специальная графа для пояснений в отчете не предусмотрена. Необходимо нумеровать пояснения при помощи кодов строк, предусмотренных Приказом МФ РФ от 02.07.2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности»;

- в форме, регламентированной Приказом МФ РФ № 66н, использована классификация деятельности (текущая, инвестиционная и финансовая), в то время как в ПБУ 23/2011 классифицируются операции. Необходимо внести уточнения в названия разделов отчета о движении денежных средств;

- необходимо отдельно представлять в отчете о движении денежных средств существенные денежные потоки.

В пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должна быть раскрыта следующая информация, не отражаемая в

системном учете, но важная для оценки деятельности организации:

- суммы открытых, но не использованных кредитных линий с указанием всех установленных ограничений по использованию таких кредитных ресурсов, а также величина овердрафта;

- полученные организацией поручительства третьих лиц, не использованные по состоянию на отчетную дату для взятия кредита, с указанием суммы денежных средств, которые может привлечь организация;

- суммы займов (кредитов), недополученных по состоянию на отчетную дату по заключенным договорам займа (кредитным договорам), с указанием причин такого недополучения.

При существенности показателей необходимо также указать следующие сведения:

- о недоступных для использования суммах (например, открытые в пользу других организаций аккредитивы по не завершенным на отчетную дату сделкам) с указанием причин данных ограничений;

- о средствах в аккредитивах, открытых в пользу организации, вместе с информацией о факте исполнения организацией по состоянию на отчетную дату обязательств по договору с использованием аккредитива. Если обязательства по договору с использованием аккредитива организацией исполнены, но средства аккредитива не зачислены на ее расчетный или иной счет, то раскрываются причины незачисления и суммы незачисленных средств;

- о денежных потоках, связанных с поддержанием деятельности организации на уровне су-

ществующих объемов производства, отдельно от денежных потоков, связанных с расширением масштабов этой деятельности;

- о текущих, инвестиционных и финансовых денежных потоках по каждому отчетному сегменту, определенному в соответствии с ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам», утвержденным Приказом МФ РФ № 48н от 29.04.2008 г.

Помимо вышеперечисленных основных процедур внутреннего операционного аудита денежных средств и их эквивалентов, аудитор должен провести следующие тесты средств контроля: изучить применяемый порядок инвентаризации денежных средств в кассе; ознакомиться с организацией ведения кассовых операций, порядком инкассации выручки, в том числе на предмет возможного возникновения злоупотреблений; изучить порядок сверки расчетов с дебиторами и кредиторами и порядок их погашения.

Результаты проведенной проверки должны быть отражены в рабочих документах аудитора, включающие средства контроля операций с денежными средствами и их эквивалентами и основные направления, подлежащие проверке.

Таким образом, реализуя методику внутреннего операционного аудита денежных средств и их эквивалентов, внутренние аудиторы имеют возможность своевременно определить факторы риска и сформулировать рекомендации по совершенствованию управления денежными потоками, их оптимизации и, в конечном итоге, деятельности хозяйствующего субъекта.

Библиографический список

1. Robertson J. C., Louwers T. J. Auditing, 9th ed. – Boston, Ma. : Irwin/McGraw-Hill, 1999. – 280 с.
2. Российская Федерация. Постановления. Правило (стандарт) № 5 «Аудиторские доказательства» [Электронный ресурс] : № 696 : утв. Правительством РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 (в ред. от 7 октября 2004 г. № 532) // Консультант Плюс : Технология Проф.
3. Российская Федерация. Приказы. Положение по бухгалтерскому учёту «Отчет о движении денежных средств» ПБУ 23/2011 [Электронный ресурс]: № 11н: принят Министерством финансов РФ 2 февраля 2011 г. // Система КонсультантПлюс.
4. Российская Федерация. Приказы. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02 [Электронный ресурс]: № 126н: принят Министерством финансов РФ 10 декабря 2002 г. // Система КонсультантПлюс.
5. Российская Федерация. Приказы. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организаций» ПБУ 4/99 [Электронный ресурс]: № 43: принят Министерством финансов РФ 6 июля 1999 г. // Система КонсультантПлюс.
6. Российская Федерация. Приказы. Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте» ПБУ 3/2006 [Электронный ресурс]: № 154н: принят Министерством финансов РФ 27 ноября 2006 г. // Система КонсультантПлюс.

L. A. Paramonova*

**Paramonova Larisa, Ph.D. in Economics, Associate Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
paralara@yandex.ru*

INTERNAL OPERATIONAL AUDIT OF CASH AND CASH EQUIVALENTS

Key words: internal audit, operational audit, cash, cash equivalents, cash flows.

Internal operational audit of cash and cash equivalents is one of the key areas of inspection, since the documents, describing operations, are the only reliable source of audit evidence. These papers are subject to thorough verification and fall into the category of complete check. Systematic internal operational audit of cash and cash equivalents in economic subjects gives timely opportunity to identify the factors of accounting, tax and business risks and to give recommendations on how to improve cash management. This leads to management optimization, achievement of business goals and, ultimately, increases the productivity of a business entity.

© Парамонова Л. А., 2011

ТОЧКА ЗРЕНИЯ

УДК 338:37

О. М. Горелик*

*Горелик Ольга Михайловна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_pive@tolgas.ru

С. А. Тюрина*

*Тюрина Светлана Александровна, аспирант
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
swetlana86@mail.ru

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ МЕЖДУНАРОДНОГО УРОВНЯ

Ключевые слова: международная образовательная программа, методы решения многокритериальных задач, выбор, решение, критерий, наилучший (наихудший) вариант, предпочтение, матрица.

Для выбора оптимальной образовательной программы международного уровня авторы применяют методы решения многокритериальных задач – выбор предпочтительного объекта (группа интерактивных методов) и лексикографический метод (группа аксиоматических методов). Расчеты проведены на основе программ бакалавриата и магистратуры в области прикладной информатики Русенского университета «Ангел Кънчев» и Поволжского государственного университета сервиса.

На современном этапе развития производства, техники и технологий требуются специалисты, способные решать задачи инновационной экономики. В связи с необходимостью повышения конкурентоспособности на рынке труда студенты стремятся находить возможности получения международного образования.

По данным [4], в 2002 году за границей обучалось 25,7 тыс. студентов из России (0,4% от числа студентов в российских вузах). В табл. 1 представлено распределение российских студентов, обучающихся за границей.

Таблица 1

Распределение российских студентов, обучающихся за границей

	Страны			
	Германия	США	Франция	Великобритания
Число российских студентов, обучающихся за границей, тыс.	8,9	6,7	1,9	1,5

В большинстве стран российские студенты составляют в среднем порядка 1% от всех иностранных студентов; 2-процентный уровень этого показателя превышают Финляндия (13,5% всех иностранных студентов), Турция (5,2%), Германия (4,1%), Польша (3,9%), Словакия (2,9%), Исландия (2,3%), а также Чехия (2,1%).

Участие России в Болонском процессе способствует развитию международного сотрудничества вузов в реализации совместных образовательных программ с зарубежными странами. В настоящее время одной из форм реализации совместной международной образовательной программы являются программы двойных дипломов, то есть заключаются договоры с европейскими вузами, происходит согласование программ обучения и периодов обучения за рубежом. В результате выпускники получают дипломы сразу двух университетов [5].

Правильный выбор международной образовательной программы поможет сэкономить не

только время и деньги, но и грамотно повысить уровень профессиональных знаний. Целью исследования является применение методов решения многокритериальных задач для выбора оптимальной образовательной программы международного уровня. В качестве исходных данных выбраны программы бакалавриата и магистратуры в области прикладной информатики Русенского университета «Ангел Кънчев», Русе, Болгария, и Поволжского государственного университета сервиса.

Предположим, что задача выбора оптимальной образовательной программы международного уровня относится к типу многокритериальных задач принятия решений, т. к. количество критериев достижения цели больше чем два. Математическая интерпретация многокритериальной задачи состоит в том, что объекты отображаются точкой в критериальном пространстве $\{K_1, K_2, \dots, K_m\}$. Задачи, для которых значения критериев

изменяются непрерывно, относятся к задачам векторной оптимизации.

Методом решения данной задачи является выбор наиболее предпочтительного решения («смещенного идеала»), который включает в себя большую группу алгоритмов, реализующих решение подобных задач.

Процедура поиска наиболее предпочтительного объекта состоит из ряда этапов:

1. Формирование «идеального объекта».
2. Анализ множества объектов для установления соответствия «идеальному объекту».
3. Интерактивное исключение тех объектов из исходного множества $\{A_1, A_2, \dots, A_n\}$, которые признаны при анализе заведомо не наилучшими.
4. Переход к пункту 1 для сокращенного множества объектов.

Решим задачу выбора оптимальной образовательной программы международного уровня методом смещенного идеала [1].

1. Описание проблемной ситуации S_0 .

1.1. Описание проблемы: определить наиболее оптимальную образовательную программу международного уровня в области прикладной информатики.

1.2. Ресурсы для принятия решения: информация о характеристиках программ.

- 1.3. Критерии (K):

K_1 – стоимость обучения, тыс. руб.;

K_2 – период обучения, месяц;

K_3 – ECTS, кредит.

Множество ограничений (B)

2. Множество альтернативных вариантов.

На предварительном этапе отобрана группа международных образовательных программ, состоящая из 6 форм обучения

$$Y = \{A_1, A_2, A_3, A_4, A_5, A_6\},$$

где A_1 – очная форма обучения по программе бакалавриата «Информатика и информационные технологии» для иностранных студентов в университете «Ангел Кънчев»;

A_2 – заочная форма обучения по программе бакалавриата «Информатика и информационные технологии» для иностранных студентов в университете «Ангел Кънчев»;

A_3 – очная форма обучения в магистратуре по программе «Информатика и информационные технологии в образовании» (университет «Ангел Кънчев»);

A_4 – заочная форма обучения в магистратуре по программе «Информатика и информационные технологии в образовании» (университет «Ангел Кънчев»);

A_5 – обучение по программе двойного диплома в области прикладной информатики для бакалавров (Поволжский государственный университет сервиса);

A_6 – обучение по магистерской программе двойного диплома в области прикладной информатики (Поволжский государственный университет сервиса).

На основании исходных данных строим матрицу вариантов (табл. 2). Критерий стоимости обучения (K_1) по программам обучения $A_1 - A_4$ определен исходя из данных годовой платы за обучения иностранных студентов для всех специальностей на иностранном языке в Русенском университете «Ангел Кънчев»; для программ A_5, A_6 рассчитан в соответствии со сметой затрат на реализацию программы двойных дипломов в области прикладной информатики с Русенским университетом в Поволжском государственном университете сервиса. Критерии периодов обучения и объема ECTS по программам обучения $A_1 - A_4$ определены исходя из информационного пакета ECTS по факультету «Природные науки и образование» Русенского университета [3]; для программ A_5, A_6 рассчитаны на основании соглашения между Русенским университетом «Ангел Кънчев» и Поволжским государственным университетом сервиса о программе двойного диплома в области прикладной информатики [4] и интегрированного учебного плана.

Таблица 2

Матрица вариантов

Форма обучения	Критерии		
	K_1	K_2	K_3
A_1	119,9	48	240
A_2	69,9	60	128
A_3	119,9	18	90
A_4	69,9	29	48
A_5	45	37,5	225
A_6	40	12,5	75

На основании данных, приведенных в табл. 1, сформируем «идеальный объект» по указанным критериям со значениями, равными максимальным значениям показателей, полезность которых возрастает, и минимальным, полезность которых убывает. Таким образом, получаем «идеальный

объект» A^+ , вектор значений которых составлен следующим образом:

$$A^+ \subset \{K_1^+, K_2^+, K_3^+\}. \quad (1)$$

Или, переходя к конкретным значениям критериев, получим:

$$A^+ \subset \{40; 12,5; 240\} \begin{cases} \text{максимальное число кредитов;} \\ \text{минимальный период обучения;} \\ \text{минимальная стоимость обучения.} \end{cases} \quad (2)$$

Кроме идеального объекта формируется также модель «наихудшего объекта»:

$$A^+ \subset \{119,9; 60; 48\} \begin{cases} \text{минимальное число кредитов} \\ \text{максимальный период обучения;} \\ \text{максимальная стоимость обучения.} \end{cases} \quad (3)$$

Для сопоставления значений критериев необходимо перейти к нормированным единицам, так как критерии разнородные, преобразовав их значения по формуле:

$$\alpha_j = \frac{(K^+ - K_j^-)}{(K^+ - K^-)}, \quad (4)$$

где K_j – текущее значение критерия сравниваемого объекта.

Тогда, переходя к относительным значениям критериев, получим следующую матрицу (табл. 3).

Таблица 3

Матрица вариантов в относительных единицах

Форма обучения	Критерии		
	K_1	K_2	K_3
A_1	1	0,75	0
A_2	0,37	1	0,58
A_3	1	0,16	0,78
A_4	0,37	0,35	1
A_5	0,06	0,53	0,08
A_6	0	0	0,86

Значения критериев в относительных единицах d_j интерпретируются как расстояние j -го объекта по критерию K_i от идеального объекта. Идеальный объект имеет расстояние $d_j = 0$, а наихудший – $d_j = 1$.

Так как критерии имеют разную степень важности, необходимо задать относительную важность критериев в виде весов (W_1, W_2, \dots, W_n). Пусть в нашем случае $W_1 = 6, W_2 = 2, W_3 = 4$ (сумма весов необязательно должна быть равна 1). Задание такого вектора весов критериев показывает, что наиболее предпочтительна программа обучения с минимальной стоимостью обучения и максимальным числом кредитов.

Для выявления не наилучших объектов найдем свертки (расстояния до идеального объекта), используя следующую метрику:

$$L^p = \sum_{j=1}^n \{[W_j(1 - d_j)]^p\}^{1/p}, \quad (5)$$

где p – степень концентрации, позволяющая переходить к различным метрикам.

Таким образом, присваивая p разные значения, получаем различные принципы предпочтения.

Вычислим для наших объектов $\{A_1, A_2, A_3, A_4, A_5, A_6\}$ разные метрики, соответствующие различным стратегиям выбора, и запишем в табл. 4.

Таблица 4

Матрица расстояний различных стратегий

Степень концентрации (p)	Значения меры расстояния					
	$L(A_1)$	$L(A_2)$	$L(A_3)$	$L(A_4)$	$L(A_5)$	$L(A_6)$
$p = 1$	4,5	5,46	2,56	5,08	10,26	8,56
$p = 2$	4,03	4,13	1,8	4	6,8	6,35
$p = 3$	3,95	3,84	1,75	3,78	6,02	5,92
$p = 5$	4	3,79	1,69	3,78	5,77	6
$p = 8$	4	3,79	1,68	3,78	5,64	6

Чем больше значение L , тем ближе объект A_i к идеальному A^+ . Вычисляя интегральный критерий для различных значений степени концентрации (используя разные метрики), получим следующие ранжировки предпочтений по L :

- для $p = 1$ $A_5 > A_6 > A_2 > A_4 > A_1 > A_3$;
- для $p = 2$ $A_5 > A_6 > A_2 > A_1 > A_4 > A_3$;

- для $p = 3$ $A_5 > A_6 > A_1 > A_2 > A_4 > A_3$;
- для $p = 5$ $A_6 > A_5 > A_1 > A_2 > A_4 > A_3$;
- для $p = 8$ $A_6 > A_5 > A_1 > A_2 > A_4 > A_3$.

Не наилучшие решения – это те, которые всегда доминируют, т. е. это альтернативные решения A_3 и A_4 (наименее предпочтительные). Исключаем их из рассмотрения, получая сокращен-

ное исходное множество альтернатив в виде $\{A_1, A_2, A_5, A_6\}$. Для их опять строим идеальный $A^+ \subset \{40, 12,5, 240\}$ и наихудший $A^- \subset \{1199, 60, 75\}$ объекты, и повторяем процедуру.

Переходя к относительным значениям критериев, получим следующую нормализованную матрицу (табл. 5).

Таблица 5

Матрица вариантов в относительных единицах

Форма обучения	Критерии		
	K_1	K_2	K_3
A_1	1	0,75	0
A_2	0,37	1	0,68
A_5	0,06	0,53	0,09
A_6	0	0	1

Учитывая предпочтения студентов, зададим относительную важность критериев в виде весов $W_1 = 6, W_2 = 4, W_3 = 2$.

Вычислим для наших объектов $\{A_1, A_2, A_5, A_6\}$ метрики с разной степенью концентрации, соответствующие различным стратегиям выбора, и значения запишем в табл. 6.

Таблица 6

Матрица расстояний различных стратегий

Степень концентрации (p)	Значения меры расстояния			
	$L(A_1)$	$L(A_2)$	$L(A_5)$	$L(A_6)$
$p = 1$	4,5	5,06	10,22	8
$p = 2$	4,03	3,99	6,78	3,46
$p = 3$	3,95	3,78	6	5,96
$p = 5$	6,15	3,44	5,76	6
$p = 8$	4	3,78	5,66	6

Получим следующие ранжировки предпочтений по L :

- для $p = 1$ $A_5 > A_6 > A_1 > A_2$;
- для $p = 2$ $A_5 > A_1 > A_2 > A_6$;
- для $p = 3$ $A_5 > A_6 > A_1 > A_2$;
- для $p = 5$ $A_1 > A_6 > A_5 > A_2$;
- для $p = 8$ $A_6 > A_5 > A_1 > A_2$.

Исключаем из рассмотрения объекты A_1 и A_2 , получая сокращенное исходное множество альтернатив в виде $\{A_5, A_6\}$.

Таким образом, процесс принятия решения представляет собой генерирование альтернативных решений и определенных действий над множеством альтернатив, в результате которого исходное множество альтернатив сужается. Это действие называется «выбор», которое придает всей управленческой деятельности целенаправленность. В данном случае нецелесообразно продолжать расчеты и выявлять один объект, т. к. остались программы разных уровней подготовки.

Рассмотрим решение задачи выбора оптимальной образовательной программы международного уровня, используя положения, разработанные в теории полезности (группа аксиоматических методов). Здесь необходимо определить и задать свойства неявной функции предпочтения, т. е. задать структуру предпочтения, которой оперирует лицо, принимающее решение (ЛПР) при выборе и оценке объекта. На основании выявленных свойств выбирается некоторая аналитическая функция (функция полезности), описывающая структуру предпочтений ЛПР. При этом

ЛПР должно хорошо ориентироваться в содержании задачи. Данный метод позволяет получить более обоснованные оценки объектов.

Одним из распространенных методов аксиоматической группы является лексикографический метод. При решении задач этим методом критерии $\{k_1, k_2, \dots, k_m\}$ ранжируются по степени важности таким образом, чтобы индекс 1 (ранг) приписывался наиболее важному критерию. Далее процедура выбора объектов осуществляется по этому критерию. На остальные критерии $\{k_2, k_3, \dots, k_m\}$ накладываются известные из структуры задачи ограничения типа:

$$a_2 \leq k_2 \leq b_2; a_3 \leq k_3 \leq b_3; \dots; a_m \leq k_m \leq b_m.$$

Таким образом, формируется множество допустимых объектов (альтернатив), если какой-либо критерий не соответствует указанным ограничениям, он исключается из рассмотрения [1].

Решим задачу выбора оптимальной образовательной программы международного уровня лексикографическим методом с использованием степени важности критериев. Решение продолжаем, начиная с этапа формирования степени важности критериям. Пусть важность критериев задана следующими весами: $W_1 = W(K_1) = 0,6$; $W_2 = W(K_2) = 0,4$; $W_3 = W(K_3) = 0,2$.

Физический смысл критериев:

K_1 – стоимость обучения, тыс. руб.;

K_2 – период обучения, месяц;

K_3 – ECTS, кредит.

Решение проводится последовательным ранжированием объектов по критериям, начиная с

самого важного. Ранжируя объекты по наиболее важному критерию K_1 (для которого $W_1 = 0,6$), исходя из того, что предпочтительнее альтернативы, которые имеют минимальный период обучения при наибольшем количестве кредитов, получим:

$$Y_6 > Y_5 > Y_4 = Y_2 > Y_3 = Y_1.$$

Два последних варианта Y_1, Y_3 характеризуют не наилучшие с точки зрения данного критерия (стоимость обучения) решения, и поэтому им можно пренебречь. Тем самым набор альтернатив сужается до

$$\{Y_6, Y_5, Y_4, Y_2\}.$$

Полученный набор ранжируется по критерию K_2 , имеющему вторую по значимости степень важности ($W_2 = 0,4$). Проводим ранжировку и получаем следующую последовательность предпочтений:

$$Y_6 > Y_4 > Y_5 > Y_2.$$

Ранжируя этот же набор по критерию K_3 (кредиты), получим:

$$Y_5 > Y_2 > Y_6 > Y_4.$$

По критерию K_2 имеем лучшее решение Y_6 , а по критерию K_3 наилучшим будет вариант Y_5 . Таким образом, необходим выбор между объектами Y_6 или Y_5 , поэтому выбор будет зависеть от уровня подготовки обучающегося, т. к. остались программы разных уровней.

По результатам исследования выявлены доминирующие объекты – это программы двойных

дипломов в области информатики для бакалавров и магистров.

Из множества критериев отбора программ обучения выбраны: минимальная стоимость обучения, минимальный период обучения и максимальное число кредитов по итогам изучаемого курса. Данные программы позволят выпускникам, проживающим в России, воспользоваться преимуществами признаваемого во всем мире образования и обучения, предлагаемого Русенским университетом, не меняя своего местопребывания и пользуясь высококачественными ресурсами и научно-образовательной базой Поволжского государственного университета сервиса [6]. В [7] рассмотрена организация процесса предоставления образовательных услуг по программе двойных дипломов в области прикладной информатики.

Участие студентов в программах двойных дипломов позволяет получить интенсивную языковую подготовку, новые знания и умения на уровне международных стандартов, диплом (сертификат) зарубежного вуза, признаваемый всеми участниками образовательного процесса, что повышает его конкурентные преимущества на рынке труда и востребованность как в российских, так и в международных и зарубежных компаниях [2].

Библиографический список

1. Афоничкин А. И., Михаленко Д. Г. *Управленческие решения в экономических системах* : учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2009. – 480 с.
2. Викторова Е. В. Программы двойных дипломов как фактор формирования инновационной среды университета // *Образование и инновации*. – 2010. – № 12 (146). – С. 27–31.
3. Информационный пакет ECTS факультет «Природные науки и образование» Русенского университета «Ангел Кънчев» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uni-ruse.bg/ECTS_package/New/Erasmus_ECTS_InfoPack_FPNO_Vg.pdf
4. Российское образование в контексте международных показателей. 2004 : сопоставительный доклад / М. Л. Агранович, А. В. Полетаев, А. В. Фатеева. – М. : Аспект-Пресс, 2005. – 76 с.
5. Совместные программы и программы двойных дипломов в странах Европейского Союза, материал подготовлен РОО «Центр изучения проблем профессионального образования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.acur.msu.ru/useful/joint_degrees_EU.pdf
6. Соглашение между Русенским университетом «Ангел Кънчев», Болгария, и Поволжским государственным университетом сервиса о программе двойного диплома в области прикладной информатики. – Российская Федерация, июнь 2010 г. – 4 с.
7. Тюрина С. А. Организация предоставления образовательных услуг по программе двойных дипломов // *Вестник ПВГУС. Серия «Экономика» / Поволжский гос. ун-т сервиса*. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2011.

O. M. Gorelik*

**Gorelik Olga, Doctor of economic sciences, professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pive@tolgas.ru*

S. A. Tyurina*

**Tyurina Svetlana, graduate student of
Volga Region State University of Service, Togliatti
swetlana86@mail.ru*

CHOOSING OPTIMAL EDUCATIONAL PROGRAM OF INTERNATIONAL LEVEL

Key words: international education program, methods for solving multi-objective problems, choice, decision, criterion, the best (worst) option, preference, matrix.

In order to choose the best educational program of international level the authors used methods for solving multi-objective problems, i.e. choosing preferable object (group of interactive methods) and the lexicographic method (group of axiomatic methods). Research was made on the basis of undergraduate and post-graduate programs in sphere of Applied Computer Science of «Angel Knchev» University and Volga Region State University of Service.

© Горелик О. М., Тюринa С. А., 2011

УДК (470) 33

В. П. Овсянников*

**Овсянников Валерий Петрович, доктор исторических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
valera-ovsyannikov@rambler.ru*

М. В. Овсянникова*

**Овсянникова Марина Валериевна, аспирант
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
valera-ovsyannikov@rambler.ru*

ХОЗЯЙСТВЕННАЯ КУЛЬТУРА РОССИИ И «ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА»: КОНФЛИКТ ИЛИ ПРОРЫВ

Ключевые слова: национальная идея, деиндустриализация, хозяйственная культура, культурный ресурс, индуизм, буддизм, ислам, иудаизм, православие, «протестантская этика», «этика патриотического служения».

Показаны некоторые возможности модернизации экономики России. Анализируется противостояние «современного» и «традиционного» в хозяйственной культуре. Обоснована необходимость согласования векторов развития хозяйственной культуры и современной экономики России.

Россия ставит перед собой долгосрочные цели развития по обеспечению высокого уровня благосостояния населения. Единственным возможным способом их достижения является переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития [5]. Это означает необходимость формирования конкурентоспособных инновационных систем, способных концентрировать высококвалифицированную рабочую силу и «умные» деньги (инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии, компетенции). Неудачи в создании эффективной национальной инновационной системы обернутся для страны ускоренным «вымыванием» конкурентоспособного потенциала – кадров, технологий, идей, капитала [3, 6].

Однако без превращения этого проекта в «национальную идею» его реализация будет затруднительной. Этот проект должен обладать притягательностью и ценностью для всех составляющих нацию этносов и уметь выдержать свободную демократическую конкуренцию с альтернативными идеями и проектами. Главная задача «национальной идеи» в этом случае – мобилизация россиян к совместным действиям, подвигу. От инновационной готовности граждан Российской Федерации многое зависит, т. к. каждый общественно значимый поступок, всякое трудовое, социально-групповое действие, принятое управленческое решение утверждает либо отрицает этот проект.

В конечном итоге можно выделить компоненты и процессы, которые имеют наиболее существенное значение для развития наций и одновременно с этим определяют характер экономического развития. Эти компоненты образуют своего рода ядро национальной культуры, концентрируя в себе нормы, стандарты, эталоны и правила деятельности, систему ценностей, вырабо-

ванных в ходе исторического этнокультурного развития общества. Они в первую очередь выполняют этноинтегрирующие и этнодифференцирующие функции, выступая индикатором «своего» и «чужого».

С начала 90-х гг. XX в. в России началось размывание прежних основ социально-экономической и культурной жизни, в большинстве регионов произошла деиндустриализация хозяйства, что привело к возрастанию роли этнического фактора в обществе. В условиях радикального изменения национальных ценностей этнические стереотипы могут значительно усилить или ослабить эмоциональный фон социальных отношений и детерминировать их направленность в сторону возрождения традиционного уклада во всех сферах жизнедеятельности, включая хозяйственную культуру. Историческая практика показывает, что традиция и новация тяжело уживаются друг с другом. Российское традиционное общество XIX – начала XX в. так и не справилось с задачей кадрового обеспечения нарождающегося индустриального общества и было «разрушено до основания». Опыт современной России уже свидетельствует, что в регионах, где разрушение промышленности и «прорастание» в дореволюционное состояние (до 1917 г.) зашло далеко, практически восстановлена традиционная многодетная семья, которая активно диктует свои правила общежития. Однако назвать это подрастающее поколение резервом инновационной экономики по многим причинам нельзя.

Объяснение этой парадоксальной ситуации лежит в синергетической плоскости. Цивилизация всегда стремится к неуклонному движению вперед, ее путь – восхождение по лестнице прогресса, в нашем случае к инновационной экономике. Но культура осуществляет свое развитие, отказавшись от однонаправленного линейного

движения вперед. Культура не использует предшествующее духовное наследие как трамплин для новых достижений по той причине, что она не может отказаться целиком или частично от культурного фонда, поэтому экономическая самоорганизация общества происходит в виде хозяйственной культуры [8]. В культурном процессе огромное значение имеет сопричастность с различными воплощениями традиции. Культура может строиться только на основе духовной преемственности, только с учетом внутреннего диалога культурных типов [1].

Итак, модернизация экономики связана инновационными потенциалами общества, которое само связано и ограничено в действиях хозяйственной культурой. Напрямую управлять хозяйственной культурой невозможно. Вместе с тем есть все инструменты для правильного учета последствий социокультурного взаимодействия инновационной экономики и хозяйственной культуры.

Первые попытки исследовать принципы управления таким взаимодействием и применения их на практике были предприняты Б. Малиновским [7]. Сейчас возможности в управлении людьми, в модификации их поведения многократно возросли, поэтому в начале XXI в. вопрос о воздействии на историко-культурный процесс, о глобальном моделировании и планировании имеет уже не теоретическое, а практическое значение. Естественно, чтобы осуществлять идеально планирующую функцию, необходимо иметь прогностическую модель развития мира. Наиболее интересно проблема будущего развития воплотилась в виде культурологической концепции С. Хантингтона и комплексной программы глобального моделирования, известной под названием «Доклады Римского клуба».

В теории культур-цивилизаций С. Хантингтона проводится идея, что культурные особенности более значимы, нежели политические, идеологические и экономические разногласия. Фундаментальной проблемой современной эпохи, по мнению Хантингтона, является противостояние «современного» и «традиционного» [10].

Подчеркнем, что в XXI в. разрешение конфликта между современностью и традиционностью лежит в плоскости использования особенностей культурно-исторического пути различных народов и специфичности экологической ситуации, сложившейся на Земле, т. е. культурного ресурса каждой нации.

В современном обществе для достижения баланса между производством и распределением (перераспределением) обязателен учет обстоятельств культурно-исторического характера. Например, в России в программе народников, а затем и в других социалистических учениях идея производительности постоянно вытесняется идеей распределения. Общеизвестно, что народники проповедовали лишь уравнительную справедлив-

ность в самом ее элементарном виде. Они искали равенства в бесправии наличности права у одной части населения.

Принудительное достижение фактического равенства путем перераспределения, как правило, убивает равенство в правах, тем самым снижая степени свободы отдельных граждан. Однако экономическая жизнь общества лишь одна из его сторон, и, вероятно, не главная. Она может рассматриваться как главная только при условии, что личное и общественное богатство составляют цель жизни людей и обществ. Как показывает историческая практика, это далеко не так. Наоборот, само богатство, по мнению М. Вебера, во многом зависит от характера морали и устойчивых стремлений общества, т. е. экономические факторы в современном мире уже не являются доминирующими, многое зависит от общего культурного уровня, достигнутого этносом (нацией) [2]. Культурная история народа, как правило, определяет формирование личной ответственности отдельного человека и, как следствие, организацию общества. По меткому выражению Э. Фромма, абсолютистское государство – монополист в экономике и диктатор в политике – освобождает человека от личной ответственности за свое положение, избавляет его от «бремени свободы» и это многих устраивает [9]. Экономический механизм таких обществ прост: во-первых, полное изъятие у производителей плодов их труда, прибавочного продукта, во-вторых, возврат его в минимальном количестве через систему государственного обеспечения. Это, безусловно, крайность, но современный рынок с его безудержной гонкой потребления также крайность, правда, на другом полюсе. Найти «золотую середину» в условиях жесточайшей борьбы политических элит сложно. Тогда люди обращаются к культурной традиции, но и здесь однозначного ответа нет, т. к. в большинстве случаев сами традиции различны. Так, например, далеко не все культуры сформировали ценность частной собственности, причем игнорирование этого факта политическими и экономическими элитами приводит к непоправимым последствиям, поэтому разберем эту проблему подробнее.

В отличие от нравственно не оправданного авантюрного стяжательства в культурах традиционных обществ важнейшей составляющей культуры буржуазного предпринимательства (протестантской этики) является методический, стабильный характер деятельности, постоянные рационально спланированные усилия в противоположность «взрывной» активности авантюриста. И именно методический рационализм и постоянство труда предпринимателя роднят его с постоянным трудом рабочего. Поэтому успех «духа капитализма» основывался не только на духовной мотивации предпринимательской деятельности современного типа, но и на ее нравственном

самооправдании, на принятии большинством общества успехов активного меньшинства. Это стало возможным благодаря общественно значимым ценностным компонентам (мирской аскезе, бережливости и др.). Таким образом, богатство становится условием и средством своего дальнейшего роста и требует от обладателя самоотверженного труда [2].

Важнейшим следствием этого стала нравственная легитимизация предпринимательской деятельности, когда большинство населения, не занятое непосредственно предпринимательством, признает оправданным и законным обогащение активного меньшинства на том основании, что оно также трудится, добываясь успеха как глобловения Божьего (чем больше удач, чем ощутиее и заметнее для окружающих его преуспевание, чем последовательнее удаётся придерживаться нравственных заповедей, тем очевиднее милость Божья. Неудачи, поражения, ошибки воспринимаются как признаки богооставленности). Буржуа ведет такой же, как и все, умеренный и нормативно-упорядоченный образ жизни.

В Японии высокий уровень производства был достигнут иным способом: благодаря сохранению обществом своего самобытного социокультурного достояния, включающего в себя устойчивые структуры межличных отношений, ориентации на групповую солидарность и трудолюбие. Успех здесь воспринимается не как сугубо личное дело, а как результат усердного труда на общее благо, личное и индивидуальное в предпринимательстве не противопоставляются, а органично сосуществуют.

Формирование хозяйственной культуры Востока во многом определялось духовными и мировоззренческими ценностями, которые формировались в контексте распространенных здесь религиозных и религиозно-философских систем – индуизма и буддизма.

В основе индуистского сознания лежат принципиально отличные от христианства ценности и понимание Бога. Для индуизма источником всего сущего является вечная абсолютная реальность – Абсолют, Брахман, а вся эмпирическая, феноменальная действительность представляет собой его эманацию. Законы, по которым существует мир, неизменны и вечны. Жизнь индуиста в отличие от христианина не является уникальной. В соответствии с законом кармы происходит цепь рождений, смертей и возродений в новом облике, соответствующем сумме накопленных заслуг. В этих рамках формируется специфическая этическая система, которая, по мнению М. Вебера, и есть главный тормоз развития духовных предпосылок современного капиталистического общества в этих странах, т. к. индуистская хозяйственная этика не создает установок на бесконечное, имеющее цель лишь в себе самом наращивание капитала и развитие производства [2].

Итак, по характеру системы ценностных ориентаций и поведенческих стереотипов индуистское религиозное сознание соответствует традиционной экономике искусных ремесел, не выходящих за пределы инструментального производства, направленного на непосредственное удовлетворение потребностей и имеющего естественный предел в своем развитии. Индуизм закрепляет господство традиционных экономических и социальных отношений и создает значительные препятствия на пути выработки буржуазного общественного сознания.

Подобно индуизму, буддизм является мироотвергающей религией. Мир отрицается как переходящий, иллюзорный, полный страданий. Причина страданий человека в его желаниях и мирских страстях, также иллюзорных, заставляющих преследовать мнимые цели и идеалы. Поэтому высшей целью буддийского спасения является достижение ниббаны – прекращение земных перерождений (сансары), освобождение от всех основ бытия. Достижение ниббаны составляет высшую цель буддийского Пути, который предполагает полный отказ от мирских забот и страстей, моральное совершенство и культивирование сложной йогической практики: созерцания, сосредоточения, медитации. Реальной целью верующих является накопление заслуг и улучшение кармы в надежде на лучшее рождение.

Буддизм отрицает собственность в западном смысле как атрибут личности, поскольку отрицает саму личность. Но материальное благополучие уважается и считается оправданным как свидетельство хорошей кармы. Однако чтобы ее не испортить, следует избегать алчности, скупости, страстной погони за наживой. Умеренное благосостояние, отсутствие привязанности к собственности, страстной жажды богатства и азарта конкурентной борьбы, а также избегание нищеты, заставляющей сосредоточивать все силы и помыслы на пропитании, – все это входит в буддийское понятие срединного пути.

Хозяйственная этика ислама строится на активном принятии мира как единого творения Аллаха. Главная ориентация мусульманина – на единство общины верующих, укрепление ее богатства, славы и влияния. Богатство в мусульманской культуре ценится и приветствуется, частная собственность священна и неприкосновенна, но с ограничениями на способы его наживания. Богатство должно быть праведным, и для регуляции экономической деятельности в исламе существует ряд запретов. Прежде всего эгороба – запрет взимания ссудного процента и обязательный закят – налог на имущество в пользу бедных. Соблюдение этих норм обеспечивает соответствие нажитого богатства с господствующей нравственностью и свидетельствует о его праведности и почетности. Специфических ценностных ориентаций, которые обеспечивали бы

высшую духовную санкцию накопления, в мусульманской культуре нет. Мирская активность в целом ценностно нейтральна, она не является самоцелью, но ее и не следует избегать.

В целом исламская культура хозяйственной деятельности не выходит за рамки традиционной, хотя ее активные мирские установки создают благоприятные условия для включения в деятельность капиталистического типа.

Хозяйственная этика иудаизма проникнута духом рациональности и мирской аскезы, поэтому она наложила существенный отпечаток на формирование буржуазного рационализма. Для иудея материальный мир не хуже мира духовного, напротив, он является венцом творения, поэтому нет нужды его не принимать. Специфика иудаистской хозяйственной культуры основывается на вере в то, что истинное служение Богу возможно только реальным деянием, воплощающим благочестие помыслов в энергию творчества и созидания. Религиозный долг каждого верующего состоит в обустройстве хотя бы части окружающего мира в соответствии с божественной волей и моральными нормами, поэтому любая деятельность, любой труд и любая профессия оказываются почетными и уважаемыми. Главное, чтобы эта активность осуществлялась рационально и чтобы каждый верующий иудей имел свой «план жизни», т. е. четко осознавал цель, которой он стремится достичь, и основные этапы ее достижения. Поэтому воспитание молодежи главной целью имеет формирование способности планировать цели и средства их достижения, рационально использовать средства и развивать свои способности.

Таким образом, иудаистская религиозная этика ориентирует на рациональную мирскую активность, которая может проявляться и в хозяйственной, предпринимательской деятельности. Неминуемо присущий ей эгоизм не осуждается иудаизмом, поскольку он способствует мобилизации воли и энергии человека, а выгода для одного, в конечном счете, всегда оборачивается пользой и для общества. Накопленное богатство рассматривается как справедливое вознаграждение за труд (в том числе торговый, банковский). Иудеи, терпеливо перенося нужду и невзгоды и воспринимая их как божественное испытание или кару, ждут вознаграждения еще в этой жизни, в недалеком будущем.

По мнению М. Вебера, мирская этика иудаизма способствовала специфической склонности его последователей к рациональной финансовой деятельности [2]. Эти особые духовно-нравственные традиции обеспечили им в древности и средневековье существенные преимущества над христианами.

Русская культура имеет много общего с культурами Востока. В ней также отсутствует эндогенный (собственный, органичный) капитализм,

поэтому особенно важно выявить специфику формирования таких культур, т. е. системы ценностей, духовных и нравственных идеалов, менталитета, повлиявших на развитие хозяйственной жизни [8].

Известный русский экономист А. В. Чаянов, специализировавшийся в области производственно-организационных проблем и кооперации, близко подошел к пониманию этих проблем. Он проводил принципиальное различие между мотивацией и основными задачами крестьянского и капиталистического хозяйств. Он вывел формулу «субъективного трудопроизводственного баланса», согласно которой целью семейного крестьянского хозяйства является удовлетворение жизненных потребностей всех членов семьи как «едоков». Именно вокруг «едоков», а не «работников» организовывались все хозяйственные операции. Эффективность хозяйства в целом оценивалась по уровню благосостояния крестьянской семьи и обеспеченности хозяйства всем необходимым для устойчивого функционирования (орудиями труда, скотом, семенами, постройками и т. д.). Таким образом, оно было ориентировано преимущественно на получение валового продукта. В этом состояло принципиальное отличие крестьянского хозяйства от капиталистического предприятия, оцениваемого по размерам чистой прибыли. Русского крестьянина не интересовала чистая прибыль. Интенсивность его труда зависела, как правило, от конкретной ситуации, прежде всего от баланса «едоков» и «работников» в семье. Чаянов подчеркивал, что крестьянское хозяйство повышает интенсивность «под давлением уплотнения населения», а капиталистическое — «под давлением роста цен» [11].

Итак, даже не натуральное, а рыночное крестьянское хозяйство в предреволюционной России было ориентировано на удовлетворение потребностей в том объеме и в той форме, которые были традиционны для данной местности, а чистая прибыль сама по себе не существовала для крестьян в качестве критерия эффективности и мотива деятельности.

Кроме того, в России существовала сильная традиция осуждения личного обогащения и «мещанства». Эта традиция была связана с коллективистским идеалом у крестьян и нравственным идеалом «служения народу» у либеральной интеллигенции. Сведение к минимуму потребления и повседневного бытового комфорта поддерживалось и православием. Особенно ярко это проявилось у русских революционеров, борющихся не только с частным предпринимательством, но и с повседневной бытовой культурой. Погруженность в бытовые проблемы, стремление к повышению благосостояния рассматривались ими как что-то противоречащее высоким идеалам, узкоэгоистическое и постыдное.

Вместе с тем практическая житейская сметка, умение добиться достатка, честно разбогатеть всегда уважались в России. Однако ценности практицизма и личной инициативы в России не были доминирующими, как в западной культуре. Они ограничивались в первую очередь ценностями государственного служения, коллективистским началом и связанными с ним ценностями уравнительности, а также спецификой религиозного сознания и православной морали.

Авторитарное государство сыграло весьма значительную роль в формировании российской хозяйственной культуры. Эта роль принципиально отличалась от той, которую сыграло государство в развитии экономики Запада. В Европе развитие капиталистического предпринимательства шло снизу, на основе формирования «третьего сословия» и его борьбы за политические права и свободы, за влияние и признание в обществе. Западный предприниматель работал, развивал свое дело, богател независимо от государства. Следует заметить, что экономический индивидуализм и идеология невмешательства государства в бизнес получили наиболее сильное развитие в США.

В России низкая платежеспособность населения, господство натурального хозяйства в деревне, отсутствие капиталов для организации крупных предприятий обусловили активное вмешательство государства в сферу хозяйства. Оно оказывало предпринимателям поддержку, предоставляя выгодные казенные заказы, привилегии на производство и сбыт той или иной продукции, откупа, проводя протекционистскую таможенную политику. Со времен Петра I создание крупного мануфактурного и промышленного производства в России шло при активной поддержке государства. Государство выступало верховным арбитром и заступником в решении конфликтов с иностранными конкурентами, стремящимися освоить русский рынок. Таким образом, заинтересованность в успехе предприятия была обоюдная – у государства и частного владельца-распорядителя.

В XIX и в начале XX в. государство продолжало активно влиять на развитие экономики с помощью регулирования курса рубля и ценных бумаг, мер по борьбе с биржевой спекуляцией, выдачи ссуд из Государственного банка перспективным, «солидным» предприятиям и банкам.

Таким образом, в период становления и развития промышленного капитализма в России вплоть до начала XX в. частное предпринимательство пользовалось поддержкой и покровительством государства и принимало его прямое и косвенное вмешательство в деловую жизнь. В отличие от Запада в российской хозяйственной культуре закрепился стереотип богатения вместе с государством, в сотрудничестве с ним, а не независимо от него или вопреки ему.

С государственным идеалом в русской культуре была тесно связана этика патриотического служения, являвшаяся культурным и нравственным идеалом для всех классов и сословий общества на протяжении всей истории. В XIX в. этика служения приобрела законченную сословную структуру: для дворянства она представляла как государственное служение, для разночинной интеллигенции – как служение народу, для духовенства – служение духовное, для купечества – служение социальное. Крестьянство воспринимало тягло как свой особый способ служения государству и главную предпосылку своего бытия в качестве земледельца.

На протяжении тысячелетия православие определяло духовную жизнь России и формирование российского менталитета. Без учета этого фактора невозможно правильно оценить хозяйственную этику в России. Православие определяло повседневную трудовую деятельность не непосредственно, а на мировоззренческом уровне.

Многие исследователи сходятся во мнении, что православие оказалось неспособным создать этические предпосылки эндогенного капитализма, и характеризуют православную трудовую аскезу как «потустороннюю», т. е. ориентированную на духовные, внемирские (а значит, и внехозяйственные) цели.

В послереволюционный период в российской хозяйственной культуре резко возобладали тенденции к зависимости от государства, централизму и подавлению индивидуального начала, практически полному подавлению ценностей практицизма и бытовой культуры среднего класса.

В современной ситуации, по нашему мнению, дружественное культурное взаимодействие народов является основным источником культурного и, как следствие, экономического обогащения каждого народа. Понимание этого особенно важно, когда мировая цивилизация фактически находится в состоянии всеохватывающего, пока еще латентного конфликта.

Итак, созданный человеком огромный мир – государство, языки, наука, искусство, технологии и прочее – грозит ухудшить саму человеческую сущность. Этот мир перестает подчиняться человеку и живет по собственным законам, выходящим за пределы принятия волевых решений.

Выход из сложившейся ситуации научное сообщество видит в «информационной революции». Однако, как показывает историческая практика, ожидать быстрого позитивного результата благодаря этим преобразованиям не стоит.

Видимо, на современную цивилизацию могут влиять только по-настоящему новые идеи – сама по себе доступность информации не играет большой роли. О коммерческой эффективности Интернета говорить пока рано. Вряд ли человек когда-либо будет способен воспользоваться таким количеством новых услуг, например смот-

реть передачи по ста каналам и в то же время путешествовать в Сети и т. п. Некоторые аналитики весьма справедливо полагают, что огромные возможности компьютеров зачастую избыточны.

Известно, что не все члены общества могут быть в равной степени активны в хозяйственном отношении. В современном рыночном производстве самостоятельным предпринимательством занимается не более 15% активного населения, а добиваются значительных успехов, создают крупные предприятия и владеют большими капиталами единицы. Для стабильного развития общества с таким существенным имущественным рас-

слоением и неравенством хозяйственных ролей необходимо, чтобы успехи активного меньшинства выглядели нравственно оправданными в глазах сограждан, т. е. успех немногих был приемлемым для большинства и легитимным.

Резюмируя, следует констатировать, что формирование инновационной экономики, способной обеспечить будущее процветание России, должно базироваться на имманентных, системных качествах ее хозяйственной культуры, которые изменить директивными способами невозможно, однако их умелый учет даст нам неоспоримые конкурентные преимущества.

Библиографический список

1. Библер В. С. На гранях логики культуры. – М., 1997.
2. Вебер А. Избранное: кризис европейской культуры. – СПб., 1999.
3. Инновационная Россия – 2020 (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). – М. : Минэкономразвития России, 2010.
4. Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г. Синергетика и прогнозы будущего. – Изд. 3-е. – М. : Едиториал УРСС, 2003.
5. Концепция долгосрочного развития Российской Федерации на период до 2020 года. – М. : Минэкономразвития России, 2010.
6. Курдюмов С. П. Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. – М., 1990.
7. Малиновский Б. Научная теория культуры. – М., 2000.
8. Овсянников В. П. Культурология : учеб. пособие. – Тольятти : Изд-во ПВГУС, 2009.
9. Фромм Э. Бегство от свободы. – М., 1990.
10. Хантингтон С. Столкновение цивилизации. – М., 2003.
11. Чаянов Л. В. Крестьянское хозяйство. – М. : Экономика, 1989.

V. P. Ovsyannikov*

**Ovsyannikov Valery, Doctor of historical sciences, Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
valera-ovsyannikov@rambler.ru*

M. V. Ovsyannikova*

**Ovsyannikova Marina, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti
valera-ovsyannikov@rambler.ru*

ECONOMIC CULTURE IN RUSSIA AND «INNOVATIVE ECONOMY»: CONFLICT OR BREAKTHROUGH

Key words: national idea, deindustrialization, economic culture, cultural resources, Hinduism, Buddhism, Islam, Judaism, Orthodoxy, «Protestant ethics», «ethics of patriotic work».

The article features several ways to modernize Russian economy. The author examines the confrontation between «modern» and «conventional» approaches to economic culture and proves the necessity of coordinating development vectors of economic culture and modern Russian economy.

© Овсянников В. П., Овсянникова М. В., 2011

CONTENTS

ECONOMIC POLICY: STRATEGY AND TACTICS

- Bulavko Olga* 9
FORMATION PROCESS AND THE MAIN TOOLS OF
IMPLEMENTING INVESTMENT AND INDUSTRIAL POLICY
The article considers the formation of industrial and investment policies aimed at achievement of strategic goals of doubling the GDP and improving the citizens' welfare.

- Filatov Yuri* 12
PROBLEMS OF INFRASTRUCTURE SECTORS DEVELOPMENT
IN CONDITIONS OF INNOVATIVE ECONOMY
The article considers a set of economic issues specific to the current state of infrastructure sectors. The author has explained the importance of infrastructure qualitative transformation as a prerequisite for implementing the innovative model of economic growth.

PUBLIC ADMINISTRATION

- Filatova Irina* 16
KEY ISSUES OF HEALTHCARE SYSTEM REFORMATION IN RUSSIA
IN CONDITIONS OF MARKET ECONOMY
The article considers the problems of medical institutions in terms of changes in the regulatory framework, managing the activities of healthcare sector. The author examines the problems associated with modernization of healthcare sector in present market conditions.

REGIONAL DEVELOPMENT

- Danilova Svetlana* 20
USING LOGICAL AND STRUCTURAL ANALYSIS IN DEVELOPING QUALITY
MANAGEMENT SYSTEM FOR EDUCATION IN HIGH SCHOOL
The described methodology of quality management system development for educational organization is based on logical and structural analysis. Such system will help to reduce risks and uncertainty during the project realization and increase the efficiency of resource use. These benefits are going to enhance the quality of educational services.

- Korchagin Pavel* 25
ANALYSIS OF ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REGION
The article considers the concept of sustainable development, which is taken as the basis for working out strategy for economic and social development of the region. This concept consists of three main components: economic, social and environmental.

- Kulapina Elena* 31
INNOVATIVE MANAGEMENT AS A FACTOR OF
ECONOMIC MODERNIZATION OF MONO-CITY
The article considers the main problems of mono-city and examines the impact of innovative management on economic modernization at local and regional levels. The innovative nature of management is regarded as a preventive adaptation to regional changes which become possible with formation and development of adapting economic entities of the city and the region.

- Rudenko Alexander* 36
STRATEGIC PLANNING AND FORECASTING
FOR BUSINESS RESOURCES
The article studies the issues of resource supply for business at the strategic level of functioning. The author has studied the structure of »Strategy for enterprise resource management« section. The given structure is regarded as a comprehensive planning document which forms part of the «Strategy of the company».

- Ryabov Valentin 40
 FEATURES OF ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF
 ECONOMIC STRUCTURES IN THE REGION

The article considers the actual question of effective development of economic structures in the region. The author has marked the main features of organization and management of economic entities on the basis of innovation and integration in the region.

- Yurina Vladlena 44
 CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

The article provides a brief description of the notion and the concept of sustainable economic development of the region. The author carries out the analysis of economic development in the Volga area of Samara region.

REGIONAL SERVICE SPHERE: ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT

- Oboymova Natalia 48
Dovlatyan Galina
 MARKETING APPROACHES TO CARRYING OUT
 THE RESEARCH ON CONDITION OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES
 IN MUNICIPAL ECONOMY

The author provides organizational and economic foundations of the subsistence and development of the city area. The article studies marketing approaches, which are nowadays regarded as important tool of institutional transformation of the urban area (by example of housing and communal services reformation).

- Korobkova Oksana 53
 CLASSIFICATION OF MEDICAL SERVICES IN HEALTHCARE SYSTEM

The article features the author's classification of medical services, including the system of indicators which provides better understanding of the nature and peculiarities of different types of health services offered by medical institutions in common information space of the Russian Federation.

- Kulapina Galina 59
 MANAGEMENT OF SMALL BUSINESS IN SPHERE OF HEALTH SERVICES

The article explains the nature and significance of SPA-services, as well as growing competition in this business. The author describes Russian peculiarities of making business in sphere of health service, regarding management skills and staff motivation as main competitiveness factors.

- Halyastova Elina 65
 MODEL OF INTERACTION BETWEEN THE ELEMENTS OF RESOURCE POTENTIAL
 AND EFFICIENCY OF MEDICAL SERVICES

The article studies the resource potential as an economic category. The research revealed the interaction between the elements of resource potential and efficiency of medical services.

MARKETS: STATE AND DEVELOPMENT

- Guskova Tatiana 68
 TOURISM SERVICES MARKET IN RUSSIA: STATISTICAL ASPECTS

The article considers the role and nature of statistics in tourism services. The work features the subject, objectives and methods of statistical research. Particular attention is paid to the analysis and forecasting of the future of tourist services market in Russia.

ENTERPRISES

- Blinov Andrey 72
Rudakova Olga
 COGNITIVE MANAGEMENT AS A TOOL OF CHANGES MANAGEMENT
 IN ORGANIZATIONS
The article studies the concept of cognitive management, which has a powerful potential for reformation and modernization of economic systems. Using cognitive approach, the authors analyzed the features of management development on its present stage. The research proves the importance of developing social subsystems and creative potential in order to improve industrial organization efficiency.
- Bugaev Alexander 77
 ROLE OF SCENARIO PLANNING IN FORMING
 THE ORGANIZATION DEVELOPMENT STRATEGY
The article examines the nature and value of scenario planning in changing environment of Russian economic system. The author has defined the basis of scenario planning, its distinctive features, differentiating it from classic strategic planning. The role of scenario planning is particularly important in highly dynamic and uncertain economic environment.
- Kuznetsova Natalia 81
 ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY IN CONFIRMATION OF SUSTAINABLE
 ACTIVITY OF THE ENTITY UNDER AUDIT
The article considers the problems associated with the analysis of financial stability in the assessment of sustainable activity of the entity under audit. The author suggests the system of relative coefficients, determining the financial condition of the entity; she has also proposed a graphical method for assessing financial stability, based on diagram charts (Rose of financial stability).
- Manyeva Vera 90
 METHODS OF CONTROL OVER BUSINESS EXPENSES
 IN THE SYSTEM OF STRATEGIC CONTROLLING
Control in the system of strategic controlling is the link between budget planning, management accounting and analysis, on the one hand, and regulation, on the other hand. The method of strategic control over business expenses of organization integrates the control of balanced indicators and strategic budget indicators. Strategic control requires up-to-date information basis, formed by management accounting and analysis.
- Starchikova Natalya 97
 FEATURES OF FINANCING OF MANAGING SUBJECTS RISKS
The article considers the main objectives of financial risks and the concept of «risk analysis». The author focuses our attention on stages and methods of risk financing and names financial measures for dealing with risks; she also gives the formula of counting the expenses incurred in order to select the best version of the project. The problem of determining the optimal structure of financing sources and its optimal schedule is studied. The author suggests the technique of forming the sequence of project financing.
- Chursina Olga 103
 IMPLEMENTATION OF COST PHILOSOPHY IN THE COMPANY FUNCTIONING
The main function of cost philosophy is aimed at progressive growth of the market value of the company and its shares. At the same time the company's objectives, management methods and analytical tools all have one common goal, i.e. to help maximize the value of a company, to customize the process of generating managerial actions and decisions, using the key parameters of cost assessment.
- Scherbina Gennady 108
 ACTUAL DEVELOPMENT OF VERTICALLY INTEGRATED CONSTRUCTION
 HOLDING. SYSTEM PRINCIPLES AND PROPERTIES
The article considers system-active approach in relation to management theory and practice of construction holding. The author has identified the key provisions and provided a detailed analysis of the system operation principles. The work features parameters and areas of interactions and development of a vertically integrated construction holding. The author has defined the essence of a systematic approach to organizing the activities of construction holding company. Based on this research, a logical structure was developed in order to describe practical work in the field of real estate.

MANAGEMENT TECHNOLOGIES

- Kirichek Galina* 116
 MECHANISMS OF COLLECTIVE DECISION MAKING
 BASED ON VERBAL APPROACH

The article considers the tasks associated with the mechanisms of collective decision-making based on verbal approach. The author has worked out the algorithm for selecting the best alternative out of the ordinal scale. Successful choice is possible if you know the original set of alternatives and constraints on binary relations. The research features the main tasks, such as to find the egalitarian solutions, answering the interests of each individual and utilitarian solutions, reflecting the preference of general performance.

- Krioni Olga* 120
Valiev Shamil

METHODS OF MANAGEMENT DECISIONS SUPPORT ON BUILDING STAFF OF
 PROFESSORS AND TEACHERS IN HIGH SCHOOL

Forming and improvement of faculty staff for each of university departments, as well as its structure, should be based on criteria of economic efficiency and optimal control. This process also should consider the requirements of workload terms, the principles of rational work organization and standards set by law.

- Nikitina Natalia* 129
Nikitina Svetlana

TARGET APPROACH TO BUILDING
 CRISIS MANAGEMENT SERVICE COMPANY

Market relations create objective economic conditions and necessitate the use of market management methods. Using the targeted approach in conditions of crisis management is stipulated by the cyclic nature of crisis and the need to achieve competitive advantage in service sphere. The distinctive feature of targeted approach is working out the development strategy that suits the mission and strategic vision of the company. In our opinion, the use of targeted approach of company crisis management, based on the developed strategy, and taking into account the analyzed factors, influencing the business environment, will result in company's sustainability. At the same time, targeted approach guarantees timely response to the first signs of crisis.

- Suhih Sergey* 135

MULTILEVEL SYSTEM OF QUALITY MANAGEMENT

Quality management requires coordination of decisions taken at several levels. This task is difficult due to objective reasons, one of which is the lack of links between parameters, characterizing the problems that correspond to different management levels. As a means of specifying such links the author suggests paying more attention to the pre-selection, which should precede the introduction of quality management systems.

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMICS

- Danilova Yulia* 138
 LINEAR OPERATORS IN ALGEBRA OF POLYNOMIALS
 AT SOLVING ECONOMIC PROBLEMS

The article studies the application of linear operators in finite-dimensional space for solving economic and mathematical problems, which can be used in intercollegiate mathematical contests.

- Spirina Marina* 143
 ALGEBRAIC FOUNDATIONS OF HIERARCHY ANALYSIS
 IN ECONOMICS

The article considers algebraic basis of hierarchy analysis method, suggested by T. Saaty. The author introduced an alternative parameter of mismatch of pairwise comparisons matrix. Given parameter is more resilient to the possible appearance of minor signs and features considered, adversely affecting the development. Taking as basis the algebraic structure of the method, the author offers generalization and improvement of parameter mismatch concept in the case of weak matrix mismatch. The work suggests certain directions of improving the method.

DISCUSSION AND DEBATE

Yanov Vitaly 149

CONCEPTUAL APPROACHES TO DEFINITIONS OF «RISK» «FINANCIAL RISK» AND «BUDGET RISK»

At present, it becomes necessary to carry out detailed analysis of uncertainties, while taking management decisions (including those on budget level). Recognition of the probabilistic nature of economic systems development and realization of the fact that the budget process is influenced by a series of random events, that may affect the achievement of desired results, determine the problem of studying the influence of uncertainties on the budget process. Efficient planning and execution of the budget is regarded as a key factor of effective budget policy. One of the key performance indicators of the budget process is the equality of outcome budget with the planned performance. In modern Russian conditions at the municipal level, this equivalence is rarely reached.

Radjabov Oleg 159

FIDUCIARY CONCEPT OF MONEY IN THE LIGHT OF MODERN DEVELOPMENT OF FINANCIAL MARKETS

The article analyzes the ideas of French school of economic regulationism in relation to Russian reality. The author studies the fiduciary basis of financial systems functioning.

Medvedeva Ekaterina 161

METHODS OF COMPANY PERFORMANCE ASSESSMENT IN SERVICE SPHERE

The author suggests the technique of performance assessment by the example of hotel complexes. This method is based on a set of factors, reflecting the impact of various aspects of hotel services on the resulting performance. The given technique is formed as the sum of group factors of hotel complexes and described by linear regression equation.

Paramonova Larisa 167

INTERNAL OPERATIONAL AUDIT OF CASH AND CASH EQUIVALENTS

Internal operational audit of cash and cash equivalents is one of the key areas of inspection, since the documents, describing operations, are the only reliable source of audit evidence. These papers are subject to thorough verification and fall into the category of complete check. Systematic internal operational audit of cash and cash equivalents in economic subjects gives timely opportunity to identify the factors of accounting, tax and business risks and to give recommendations on how to improve cash management. This leads to management optimization, achievement of business goals and, ultimately, increases the productivity of a business entity.

POINT OF VIEW

Gorelik Olga 174

Tyurina Svetlana

CHOOSING OPTIMAL EDUCATIONAL PROGRAM OF INTERNATIONAL LEVEL

In order to choose the best educational program of international level the authors used methods for solving multi-objective problems, i.e. choosing preferable object (group of interactive methods) and the lexicographic method (group of axiomatic methods). Research was made on the basis of undergraduate and post-graduate programs in sphere of Applied Computer Science of «Angel Knchev» University and Volga Region State University of Service.

Ovsyannikov Valery 180

Ovsyannikova Marina

ECONOMIC CULTURE IN RUSSIA AND «INNOVATIVE ECONOMY»: CONFLICT OR BREAKTHROUGH

The article features several ways to modernize Russian economy. The author examines the confrontation between «modern» and «conventional» approaches to economic culture and proves the necessity of coordinating development vectors of economic culture and modern Russian economy.

**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 (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ 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 по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovet@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 рекомендацией 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) 22-26-50.

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



НАЦИОНАЛЬНЫЙ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ КОНСОРЦИУМ ВУЗОВ СЕРВИСА



ПВГУС – ЭРА НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ПВГУС – активный участник Национального научно-образовательного инновационно-технологического консорциума вузов сервиса, а это:

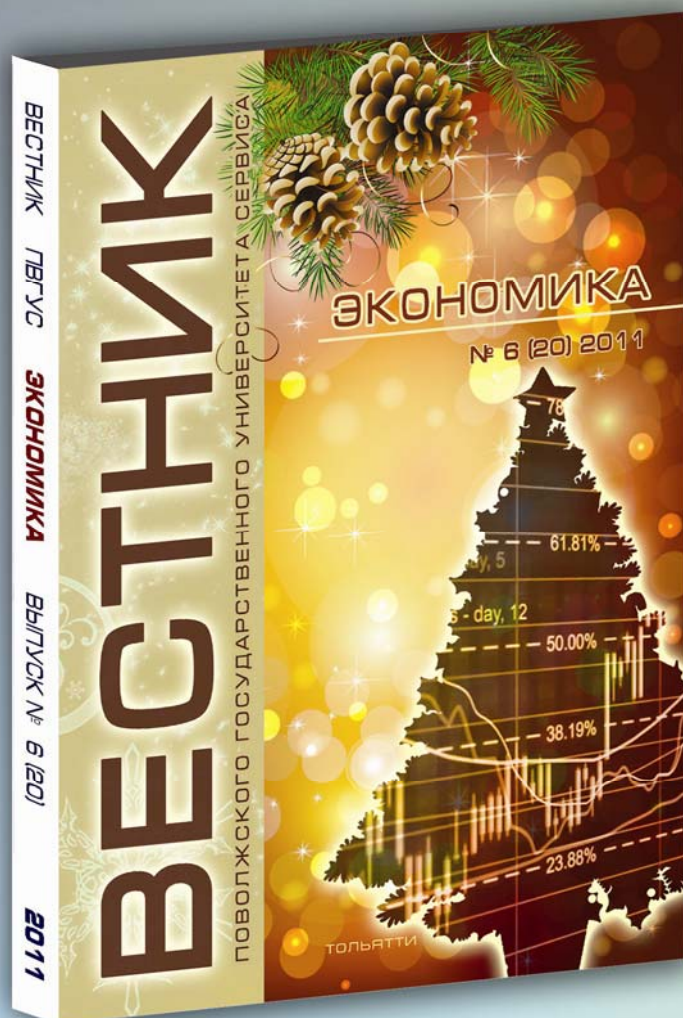
- объединенная между вузами консорциума электронная библиотека, информационные центры подготовки современных кадров для сферы сервиса;
- академические обмены студентами и преподавателями;
- единая база заявок работодателей и база практик для студентов и выпускников вузов консорциума;
- технологическое и кадровое обеспечение таких глобальных событий, как саммит стран АТЭС в 2012 году, Универсиада-2013 в Казани и Олимпийские игры 2014 года в Сочи

В состав консорциума в настоящее время входят 12 российских вузов:

1. Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. 2. Владимирский государственный университет. 3. Восточно-Сибирская государственная академия образования. 4. Дагестанский государственный технический университет. 5. Омский государственный институт сервиса. 6. Поволжский государственный университет сервиса. 7. Рязанский государственный университет им. С. А. Есенина. 8. Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики. 9. Тверской государственный университет. 10. Уфимская государственная академия экономики и сервиса. 11. Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 12. Сочинский государственный университет туризма и курортного дела.



Следующий выпуск в декабре 2011 года



**МАТЕРИАЛЫ ПРИНИМАЮТСЯ
В СЛЕДУЮЩИЕ РУБРИКИ:**

1. Макроуровень

- А) Экономическая политика: стратегия и тактика
- Б) Межгосударственное управление
- В) Международный опыт
- Г) Государственное управление
- Д) Управление социальным развитием

2. Мезоуровень

- А) Региональное развитие
- Б) Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление
- В) Региональный маркетинг
- Г) Рынки: состояние и развитие

3. Микроуровень

- А) Управление человеческими ресурсами
- Б) Менеджмент и маркетинг
- В) Инвестиции и инновации
- Г) Предприятия
- Д) Информационные технологии
- Е) Технологии управления
- Ж) Маркетинговое управление
- З) Финансы, денежное обращение и кредит

4. Математические и инструментальные методы экономики.

5.

- А) Дискуссии и обсуждения
- Б) Точка зрения
- В) Краткие сообщения

ISSN 2073-9338



Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/naychizd>