

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И
ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ
МЕТОДЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА:
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

• ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ •

Министерство образования Российской Федерации
Тамбовский государственный технический университет

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И
ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ
МЕТОДЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА:
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

Сборник научных трудов

Основан в 2000 г.

В ы п у с к 2

Под научной редакцией
д-ра экон. наук, профессора Б. И. Герасимова

Тамбов
• ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ •
2002

ББК У.я43
М34

М34 Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством: Сб. научн. трудов. Вып. 2 / Под научной ред. д-ра эконом. наук, профессора Б. И. Герасимова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 236 с.
ISBN 5-8265-0127-8

В сборник включены научные труды профессорско-преподавательского состава, аспирантов и студентов экономического факультета института "Экономика и право" Тамбовского государственного технического университета и специалистов по математическим и инструментальным методам экономического анализа.

Сборник предназначен для совершенствования научно-исследовательской работы.

ББК У.я43

Сборник подготовлен по материалам, предоставленным в электронном варианте и сохраняет авторскую редакцию.

ISBN 5-8265-0127-8

© Тамбовский государственный
технический университет
(ТГТУ), 2002

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА:
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ**

Сборник научных трудов

Выпуск 2

Редактор и технический редактор М. А. Евсейчева

Инженер по компьютерному макетированию М. Н. Рыжкова

Подписано в печать 17.01.2002

Формат 60 × 84 / 16. Бумага офсетная. Печать офсетная.

Гарнитура Times New Roman. Объем: 13,71 усл. печ. л.; 14,00 уч.-изд. л.

Тираж 500 экз. С. 488^М

Издательско-полиграфический центр
Тамбовского государственного технического университета,
392000, Тамбов, Советская 106, к. 14

А. Ю. Сизикин, Б. И. Герасимов, Е. Б. Герасимова

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ: ГЕНЕЗИС, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ

1 ПОЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

История развития менеджмента (управления) качеством идет из глубины веков. Уже при строительстве пирамид в Египте использовался контроль размеров каменных блоков (до наших дней дошел рисунок с изображением инспектора, измеряющего размер блока). Характерной особенностью прошлых лет (до XX в.) была индивидуальная сборка изделий и отсутствие возможности замены деталей и взаимозаменяемости. Качество деталей изделия было связано только с этим данным изделием. С этим, наверное, и связаны надежность и высокое качество конструкций прошлых веков, как в отечественной, так и в зарубежной истории. Основой управления качеством тогда было совершенствование личного мастерства по схеме "мастер – ученик". Но с приближением XX в., из-за массовости производства качество продукции начинает падать. Таким образом, история менеджмента качества XX в. – это трудный и долгий путь к овладению вершин качества, достигнутых древними умельцами и мастерами [1].

Перед началом рассказа о развитии менеджмента качества еще раз напомним, что сегодняшний менеджмент качества – это интегрированное управление всеми функциями, влияющими на качество продукции [2].

Для наглядности эволюцию менеджмента качества изобразим в виде лестницы (рис. 1). Каждая ступень лестницы соответствует определенному времени и является новым этапом развития менеджмента качества, дополняющим предыдущий [1 – 3].

Итак, начиная с 1905 г., появилась система Фредерика Тейлора, которая и стала источником менеджмента качества и общего менеджмента. Эта система ввела в практику понятия верхнего и нижнего предела качества, поля допуска, измерительные инструменты в виде шаблонов и проходных/непроходных калибров [1].

Благодаря таким нововведениям появилась новая должность – инспектор по качеству (технический контролер). Система Тейлора позволила построить механизм управления качеством продукции и разделить продукцию на качественную и дефектную (брак). Также эта система включала разнообразные формы и методы воздействия на качество продукции, экономические и административные санкции в отношении "бракоделов" [1].

Система Тейлора в свое время явилась великолепным механизмом управления качеством каждого изделия. Но дефектные изделия продолжали выпускаться. Причина тому – неправильная работа людей и оборудования в производственных процессах. Но во многих случаях причины брака носили организационный, системный характер. Кроме того, наращивание армии контролеров тратило энергию людей на внутрифирменную борьбу и интриги между рабочими и инспекторами [1].

1920 – 1940 гг. заложили основы статистического управления качеством продукции в виде контрольных карт (Вальтер Шухарт), таблицы выборочного контроля качества (Х. Додж и Х. Ромиг). Статистический контроль качества был направлен на обеспечение стабильности процессов и уменьшения их вариаций на основе фактических данных [1].

В 1950-е гг. становится очевидным, что нужно объединить усилия всех работников фирмы, чтобы добиться высокого качества. На данном этапе развиваются комплексные принципы управления качеством – тотальное управление качеством (Total Quality Control – TQC). Эти принципы скоординировали работу всех подразделений предприятия по улучшению качества [1].

Во второй половине XX в. для многих компаний назрела необходимость производства продукции мирового класса. Это движение получило название тотальный менеджмент качества (Total Quality Management – TQM) – подход к руководству организацией, нацеленный на качество, основанный на участии всех ее членов и направленный на достижение долговременного успеха путем удовлетворения потребителя и выгоды для всех членов организации и общества [1].

С 1970 г. начинают развиваться универсальные подходы к менеджменту качества – универсальный менеджмент качества (Universal Quality Management – UQM). Это послужило появлению стандартов в области управления качеством.

В 1987 г. Международной организацией по стандартизации – ИСО (International Organization for Standardization – ISO) были опубликованы международные стандарты на системы качества серии 9000, которые, являясь частью TQM, были направлены на удовлетворение потребителя. Они и по сей день находятся в постоянном развитии – дополняются и выходят в свет различные отраслевые концепции стандартов (QS-9000 – для поставщиков автомобильной промышленности США, GMP – для фармацевтической промышленности) [1].

Дальнейшим этапом менеджмента качества стало присуждение различных премий по качеству. Стандарты ИСО серии 9000 – это лишь фундамент современной системы качества, и уровень работы по качеству следует оценивать по более многообразным и жестким критериям. В 1994 г. в Милане (Италия) состоялся первый форум по развитию Всеобщего управления качеством. Сейчас в этом крупном мероприятии участвуют ведущие специалисты по качеству и руководители фирм США, Японии, Бразилии и др., которые разрабатывают методику оценки фирм. Главное

достоинство национальных премий по качеству в том, что их критерии используются для внутрифирменного развития TQM. Премии по качеству предполагают непрерывное совершенствование системы качества организации и нацелены на вовлечении персонала фирмы в борьбу за качество и конкурентоспособность [3].

Следующей ступенью менеджмента качества должно стать качество человека [3]. Качество человека определяется биологическими и психологическими особенностями личности, и в будущем предполагает переход личности от адаптации к имеющимся условиям (репродуктивная ориентация) к ориентации на совершенствование и развитие своих способностей, выдвижению новых идей, поиска новых форм деятельности (творческая ориентация). От качества личности зависит качество общества (социальное качество). Поэтому необходимо уделять внимание не только экономическим процессам, но и проблемам культуры, образования, социальной защищенности и обеспеченности. Ведь высшие потребности (любовь, уважение, признание) каждого человека могут быть удовлетворены только после низших (пища, кислород, вода, безопасность), и личность, достигшая уровня самоактуализации, будет адекватно воспринимать любую ситуацию; объективно относиться к себе и другим; творчески мыслить; иметь развитый интеллект и богатый духовный мир; понимать свою ответственность во всем [4].

2 СРЕДСТВА, МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Менеджмент качества – менеджмент нового поколения и ведущий менеджмент фирм. Сегодня ни одна фирма, не продвинутая в области менеджмента качества и экологии, не может рассчитывать на успех в бизнесе и какое-либо общественное признание. За почти вековой период своего развития менеджмент качества сформировал и имеет в своем арсенале мощный набор теоретических и практических средств (рис. 2) [1], методов (рис. 3) [3] и инструментов (рис. 4 – 6) [1, 3, 7, 10].



Рис. 3 Методы работы по менеджменту качества



Рис. 6 Инструменты разработки стратегии менеджмента качества

3 МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В США

Научно-технический прогресс положил конец ремесленничеству. Если раньше ремесленник контролировал процесс изготовления изделия сам с начала и до конца (сам закупал сырье, сам торговал), то с XIX в., при переходе к серийному производству, для фабрик потребовались рабочие, выполняющие в известной последовательности простые повторяющиеся операции. Рабочий делал то, что ему говорили. Он не стремился к общению и не был заинтересован в труде. Если рабочий не справлялся с заданием, его увольняли [3].

Такая система производства хорошо работала в Америке после второй мировой войны. Территория США не была разрушена войной, поэтому в 1940 – 1950 гг. там началось бурное производство бытовой техники, автомобилей и других товаров. Управляющих фирмами тогда волновал лишь вопрос объемов производства. Качество товаров было низкое. Следствием этого стали большие затраты на устранение дефектов продукции, ремонт и замену бракованной продукции у потребителя [3].

Многие специалисты США уже тогда поняли, что низкое качество является тормозом производительности и конкурентоспособности американских товаров. Но американское правительство пытается решить проблему качества протекционистскими мерами: тарифы, квоты, пошлины, защищающие от конкурентов. Даже ведущие американские компании отодвигали вопросы повышения качества на второй план [3].

В начале 80-х в США началась массированная работа по повышению качества и обнаружению дефектов прямо на рабочих местах. В это же время издаются две книги Э. Деминга: "Качество, производительность и конкурентоспособность" и "Выход из кризиса", которые легли в основу всеобщего менеджмента качества (TQM). Руководители фирм начали уделять внимание проблемам мотивации, материального стимулирования, статистическим методам контроля, учета затрат на качество [3].

Специалисты США возложили большие надежды на совершенствование управления качеством. Началось огромное "вливание" капиталовложений в новые технологии и новые виды продукции. Лозунгом в Америке стал: "Качество – прежде всего". А с 1987 г. конгресс США учредил и начал присуждать национальные премии имени Малькольма Болдриджа за достижение в области качества. Основой управления качеством стало удовлетворение требований потребителей [3].

4 МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В ЯПОНИИ

Вторая мировая война подорвала экономические устои Японии. Практически вся ее промышленность была уничтожена. Американские оккупационные войска сразу же столкнулись в Японии с отказами в системах телефонной связи из-за низкого качества телефонного оборудования. Также, к примеру, японский трансформатор низкой частоты для усилителей весил 250 грамм, а будучи погруженным в воду через 15 минут переставал работать. Тогда как американский трансформатор весил 30 грамм и был полностью герметичен и непроницаем. Чтобы устранить эти недостатки американские военные распорядились начать применение современных методов управления качеством в промышленности средств дальней связи. Американцы прямо насаждали в

японской промышленности свои методы, которые постепенно распространились на все отрасли Японии [3, 5].

В конце 40-х XX в. японские специалисты прошли обучение у американских ученых по управлению качеством Э. Деминга и Дж. Джурана. В 1945 г. создается японская организация по стандартизации. В мае 1946 г. в Японии был внедрен статистический контроль качества продукции, и в этом же году образуется Комитет по японским промышленным стандартам. В 1949 г. вступает в силу закон о промышленной стандартизации, а в 1950 г. издается закон о японских сельскохозяйственных стандартах и одновременно учреждается система маркировки JIS, которая разрешала нанесение знака JIS на товары выпускаемые предприятиями в соответствии со стандартами по статистическому контролю качества [5].

Начальная стадия японского менеджмента качества была основана на контроле качества. Но дефекты возникают и во время процесса производства, и значит, вместо того чтобы полагаться на контроль следует предупреждать возникновение дефектов. Таким образом, японцы отошли от американского подхода и сделали упор на управление процессом производства, планирование, разработку и проектирование новой продукции [5].

Хотя Япония заимствовала опыт управления качеством у американцев, ее подходы имеют ряд отличительных черт. Это частично объясняется социальными и культурными особенностями народов. Японский менеджмент качества базируется на следующих принципах [5]:

- 1 Постоянное совершенствование процессов и результатов труда.
- 2 Контроль качества процессов, а не продукции.
- 3 Предотвращение возможности допущения дефектов.
- 4 Тщательный анализ проблем качества.
- 5 Закрепление ответственности за качество труда непосредственного исполнителя.
- 6 Развитие творческого потенциала рабочих.

Совершенная технология – вот концепция японского качества. Ведь повышение качества – это нескончаемая работа. Поэтому на японских фирмах широко внедряются вычислительная техника, новейшие материалы и автоматизированные системы проектирования [3].

Большое внимание японские специалисты уделяют обучению и подготовке персонала. Причем начинать следует с высших руководителей, которые в последующем должны донести концепции управления качеством до каждого работника фирмы [3].

Японцам принадлежит создание кружков качества, которые в последующем были организованы в США и Западной Европе. Кружки создавались на добровольной основе, рабочие сами проявляли желание учиться и выбирали темы обсуждения. В них обсуждались внутренние вопросы улучшения качества продукции. Ведь именно рабочие выпускают продукцию, и кому как не им лучше других знать причины низкого качества своих изделий. Эти самые кружки качества позволили избежать повседневных ошибок, приобретать знания и применять их на рабочем месте каждому работнику фирмы [5].

Таким образом, к концу 70-х гг. XX в. Япония стала мировым лидером по качеству товаров массового спроса (автомобили, телевизоры, бытовая электроника и многие другие товары). Это благодаря тому, что качество стало национальной японской идеей, в реализации которой участвуют все подразделения и все работники каждой фирмы [5].

Итак, менеджмент качества по-японски это [5]:

- узнать запросы потребителей;
- узнать, что будут покупать потребители;
- определить затраты на качество;
- предупредить возможные дефекты и претензии;
- предусмотреть корректирующие воздействия;
- качество должно быть заложено в каждый проект и процесс;
- идеальное управление качеством то, которое уже не требует контроля;
- ориентация на качество обеспечивает долгосрочное получение прибылей.

5 МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В ЕВРОПЕ

В Европе, как в США и Японии, также наблюдалось и идет движение к высокому качеству и усовершенствованию обеспечения качества. Основное отличие европейского менеджмента качества заключается в том, что большое внимание уделяется не планированию качества, а его контролю [3].

Большое внимание страны Западной Европы уделяют выработке единых норм и стандартов при международной торговле, а также сертификации систем качества и продукции на соответствие этим

стандартам. С 1 января 1993 г. были выработаны единые стандарты, созданные на основе стандартов ИСО серии 9000, и введены в действие их европейские аналоги – EN серии 29000. Кроме сертификационных работ в Европе проводится испытания и аккредитация лабораторий и работников осуществляющих контроль и оценку качества продукции. Таким образом, важнейшим направлением менеджмента качества в Европе является контроль за удовлетворением требований потребителей и разрешение конфликтов между потребителями и производителями продукции [3].

Чтобы попасть на европейский рынок фирмам других стран необходимо пройти серьезную проверку системы качества на соответствие международным стандартам и получить сертификат соответствия на систему качества и продукцию. Иначе они проиграют в жесткой конкурентной борьбе. Главная задача стран Европы – это максимальное удовлетворение запросов потребителей единого европейского рынка с минимальными затратами [3].

В сентябре 1988 г. был создан Европейский фонд управления качеством (ЕФУК), в который вошли 14 крупных фирм Западной Европы. Целью создания этого фонда стало достижение высокого качества продукции и преимущества в конкуренции западноевропейских компаний. ЕФУК совместно с Европейской организацией по качеству (ЕОК) учредил Европейскую премию по качеству, которая присуждается лучшим фирмам [3].

6 МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В РОССИИ

Сейчас широко распространилось заблуждение о том, что в России все исследования по качеству продукции велись и ведутся с большим отставанием от других развитых стран. Конечно, уровень конкурентоспособности многих товаров определяется не нашей страной, но по отдельным направлениям, как, например военно-промышленный комплекс, разработки российских специалистов в области качества значительно опережают мировые аналоги [6]. Так уж получилось, что с образованием Русской земли, ее постоянно хотели подчинить и поработить другие государства. И Великая Отечественная война 1941 – 1945 гг. на долгое время направила все силы и средства России в русло военно-промышленного комплекса. Накопленный опыт в этой области очень полезен и интересен, но малодоступен для промышленности гражданского назначения. В современных условиях предприятиям России необходимы более совершенные и эффективные подходы к решению проблемы качества, сочетающие опыт ведущих зарубежных фирм и достижения отечественного научно-технического прогресса. В рамках этой части нашей работы проследим зарождение и историческую последовательность развития менеджмента качества и его элементов.

Так как менеджмент качества – это организационная деятельность руководителя, направляющая технические, финансовые и трудовые ресурсы туда, где они необходимы для достижения желаемого результата, то мы можем с уверенностью сказать, что появление менеджмента качества соответствует началу трудовой деятельности человека [3].

Появление элементов менеджмента качества в России. Основной составляющей качества сегодня является соответствие стандартам или требованиям потребителей. Появление первых стандартов России относят к времени правления Ивана IV Васильевича Грозного (1530 – 1584 гг.). В те времена были введены стандартные калибры (кружала) для измерения калибра пушечных ядер, а при постройке сторожевого городка Свияжска использовались строительные элементы стандартных размеров изготовленные в Угличе [3].

Эпоха Петра I отмечена более широким внедрением элементов менеджмента качества: стандартизации, унификации и взаимозаменяемости. Особое внимание Петр I уделил стандартизации оружия. В его Указе о качестве 11 января 1723 г. видны элементы контроля качества и меры наказания за выпуск дефектной продукции. Петром I были созданы комиссии, которые следили за качеством экспортируемой из России продукции [3].

Научно-техническая революция и научно-технический прогресс в России расширил работы по стандартизации. Но внедрению российских стандартов препятствовали иностранные компании, применявшие свои стандарты. 14 сентября 1918 г. принимается декрет "О введении международной метрической системы мер и весов", а в 1925 г. создается Комитет по стандартизации. В 1926 г. в России принимаются стандарты на новый сортамент стального проката, на допуски и посадки, на метрическую и дюймовую резьбу. Все это привело к использованию в России методов контроля качества продукции основанных на опыте ведущих зарубежных фирм (система Тейлора) [3].

Начало контроля качества. Толчком к развитию российского менеджмента качества, как уже было сказано, стала система Фредерика Тейлора, которая контролировала качество выпускаемой продукции и позволяла выявить брак. А с 1920-х гг. в России стали использовать статистические методы контроля качества.

Контроль качества заключался в проверке соответствия характеристик продукции, процесса или работы, от которой зависит качество продукции установленным техническим требованиям, нормам и стандартам. Следовательно, контроль качества – это получение информации о данном виде изделия и сравнение его со стандартом.

Контроль качества продукции возлагался на ОТК – отделы технического контроля, на инспекции по качеству и инспекторов, а также на Госстандарт. Но применение зарубежного опыта менеджмента качества на государственном уровне в России имело недостатки: не заинтересованность работника в выполнении требований начальства и необоснованное увеличение инспекторов и контролеров качества. А техника и технология не стояли на месте, требования к качеству продукции все время повышались, как и расширялись масштабы производства. Контроль качества продукции путем анализа брака готовых изделий стал неэффективен и дорог. Необходимы были новые методы работ для улучшения качества продукции. Отсюда с середины 1950-х гг. передовые предприятия России стали разрабатывать и применять системные подходы к решению проблемы качества, которые должны были учитывать максимальное количество всевозможных условий и факторов, формирующих качество продукции [7, 8].

Комплексно-системный подход в российском менеджменте качества. Необходимость перехода от контроля качества продукции к управлению, стабилизации и контролю всех стадий ее изготовления (от исследования и разработки изделия до его эксплуатации) стало началом широкомасштабных работ по разработке и внедрению отечественных систем управления качеством продукции на предприятиях.

Первой отечественной системой менеджмента качества стала система бездефектного изготовления продукции (БИП) и сдачи ее с первого предъявления, внедренная в 1955 г. на Саратовском самолетостроительном заводе. Система БИП позволила упорядочить взаимодействие производственных подразделений и аппарат контроля качества, а также впервые ввела количественный критерий оценки качества труда каждого работника, выраженный процентом сдачи продукции ОТК с первого предъявления.

До внедрения системы БИП рабочие и мастера отвечали лишь за производственную программу, а наличие дефектов в продукции было нормальным явлением, исправлять которое должен был ОТК. Система БИП обеспечивала высокое качество продукции следующим образом:

- 1) Каждый работник должен был сам проверять качество своей продукции и партиями предъявлять ее ОТК.
- 2) ОТК проверял продукцию и при обнаружении дефекта вся партия продукции возвращалась изготовителю на пере проверку и доработку.
- 3) После доработки продукции ОТК предъявлялась отдельно годная продукция и брак.
- 4) После приемки продукции ОТК измерял количественную оценку качества труда работников, цехов, отделов, подразделений предприятия.
- 5) По результатам оценки осуществлялось моральное и материальное стимулирование или наказание работников по шкале коэффициентов [7 – 9].

Система БИП позволила упорядочить требования к качеству технической документации условиями бездефектной разработки документации. Также эта система дала начало обязательным периодическим совещаниям по качеству, как на уровне отдельных цехов, так и на уровне всего предприятия. Хотя система БИП подняла контроль качества продукции на более высокий уровень ее недостатком стало то, что она распространялась только на основных производственных рабочих и не учитывала многих факторов и степень их влияния на качество продукции. В последующем на многих предприятиях России система БИП стала основной подсистемой новых систем менеджмента качества [7].

В 1958 г. на промышленных предприятиях города Горького была создана и внедрена система КАНАРСПИ – качество, надежность, ресурс с первых изделий, составным элементом которой стала система БИП. Главной установкой системы КАНАРСПИ стало укрепление опытно-конструкторских работ при изготовлении новых изделий, а также выявление и устранение дефектов и их причин уже на стадии проектирования и при испытании опытных образцов продукции. Эта система дала развитие Единой системе конструкторской документации (ЕСКД) и Единой системе технологической подготовки производства (ЕСТПП). Внедрение системы КАНАРСПИ позволило выйти из рамок стадии изготовления продукции и охватить многие виды работ на стадии исследования, проектирования, испытания и эксплуатации. Это послужило расширению и более

тесному сотрудничеству институтов-разработчиков, конструкторских бюро, опытных и серийных заводов с промышленными предприятиями страны. Например, на предприятиях Горьковской области система КАНАРСПИ позволила сократить сроки изготовления изделий заданного уровня качества в 2 – 3 раза; повысить надежность изделий в 1,5 – 2 раза; увеличить ресурс в 2 раза; снизить трудоемкость монтажно-сборочных работ в 1,3 – 2 раза [3, 7, 8].

В 1961 г. на Львовском заводе телеграфной аппаратуры была разработана система бездефектного труда – СБТ (вариант саратовской системы БИП). СБТ предназначалась для выпуска продукции высокого качества, надежности и долговечности при помощи повышения ответственности, стимулирования и наказания каждого работника или коллектива предприятия. Количественным критерием качества труда в СБТ стал коэффициент качества труда, вычисляемый для каждого работника за определенный период времени с учетом допущенных нарушений. В СБТ каждому нарушению или дефекту соответствовал определенный коэффициент снижения заработной платы или другое наказание. Работники, не имеющие нарушений за истекший период времени, получали максимальный размер премии. Усовершенствованием в СБТ стало расширение области ее применения со стадии производства (как системе БИП) на любую стадию жизненного цикла продукции [3, 7].

Следующей отечественной системой менеджмента качества стала система НОРМ – научная организация работ по повышению моторесурса, разработанная и внедренная на Ярославском моторном заводе в 1964 г. Впервые в этой системе критерием качества стал технический параметр изделия – моторесурс – время работы изделия при нормальных условиях, с возможной заменой отдельных быстроизнашивающихся деталей, до первого его капитального ремонта. Система НОРМ была направлена на планомерное и систематическое увеличение уровня моторесурса, а основой этой системы был анализ влияния составных частей изделия на его параметры в период эксплуатации. Можно сказать, что в системе НОРМ весь жизненный цикл продукции охватывался всеми подразделениями предприятия. На стадии производства система НОРМ работала как система БИП и СБТ, а на стадии проектирования как система КАНАРСПИ. Система НОРМ позволила увеличить моторесурс ярославских двигателей в 2,5 раза, а гарантийный срок на двигатель на 70 % и снизить потребность в запасных частях на 20 %. Однако отсутствие на многих предприятиях сведений и результатов о поведении изделий в гарантийный период их эксплуатации сузило область применения системы НОРМ [3, 7, 8].

В 1975 г. на ведущих предприятиях Львовской области появились комплексные системы управления качеством продукции – КС УКП, в основу которых были положены единые принципы государственной системы стандартизации. КС УКП была направлена на создание продукции соответствующей мировым аналогам и последним достижениям науки и техники. Главной особенностью КС УКП стало распространение ее действия на почти все подсистемы управления предприятия: проектирование, планирование, материально-техническое обеспечение, основное и вспомогательное производство, сбыт, финансы, кадры, качество. Внедрение на предприятиях КС УКП позволило ввести стандарты предприятия – СТП, развить метрологическое обеспечение производства – МОП, использовать статистические методы контроля качества и разрабатывать программы качества. КС УКП дала развитие программам качества, аттестации продукции и стандартизации. Некоторые из элементов КС УКП были использованы за рубежом и не потеряли своей актуальности даже сейчас. В 1978 г. Госстандарт утвердил Основные принципы Единой системы государственного управления качеством продукции. В 1985 г. было отмечено, что за 10 лет с помощью КС УКП удалось сократить потери от брака и рекламаций, повысить удельный вес продукции высшего качества в 2 – 3 раза и уменьшить сроки разработки новой продукции в 1,5 – 2 раза [3, 7].

Последующие системы менеджмента качества были модификациями КС УКП, охватывавшие более широкий круг проблем качества. В 1980 г. в Днепропетровске создается КС УКП и ЭИР (эффективное использование ресурсов), задачей которой было снижение затрат на производство при максимальных объемах производства продукции высшего качества. В это же время в Краснодаре создается КС ПЭП – комплексная система повышения эффективности производства, которая была направлена на повышение эффективности производства и качества продукции путем рационального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов предприятия. Новшеством в КС УКП и ЭИР и КС ПЭП стали прогрессивные формы организации и стимулирования труда бригад рабочих с распределением платы по коэффициенту трудового и экономического участия, аттестация рабочих мест, повышение производительности труда [7, 8, 9].

В конце 1980-х гг. в Саратовской области была создана система обеспечения высокого технического уровня и качества продукции – СОТУ и КП, направленная на проектирование,

исследование и разработку в короткие сроки конкретного изделия высокого качества с помощью привлечения заинтересованных специалистов [7].

Дальнейшее развитие российского менеджмента качества связано с активными процессами интеграции нашей экономики в мировую систему. В начале 1990-х гг., в связи с расширением внешнеэкономических связей России, требовалось изготавливать не просто качественные, но еще и конкурентоспособные изделия, соответствующие мировому уровню качества. Это дало начало новому этапу совершенствования систем менеджмента качества, при котором использовался зарубежный опыт, разработки, стандарты и правила в области качества продукции. На данный момент многие российские предприятия уже внедрили и сертифицировали системы менеджмента качества, разработанные на основе стандартов международной организации по стандартизации – ИСО. Теперь предприятие не развитое в области менеджмента качества и не имеющее сертификата соответствия своей системы качества и продукции стандартам ИСО серии 9000 ждет вымирание [3, 7].

Современное состояние менеджмента качества в России. Итак, выше мы проследили как зародился и эволюционировал менеджмент качества в России. Отметим, что почти все разработки, мероприятия и нововведения по решению проблемы качества в нашей стране имели успех, приносили должный экономический эффект и даже были заимствованы разработчиками международных стандартов ИСО серии 9000. Так почему же сейчас многие из нас предпочитают покупать товары зарубежных фирм, а качество большинства российских изделий оставляет желать лучшего? Основная причина этого явления заключена в том, что долгое время российское решение проблемы качества велось замкнуто от мировой системы и отечественные предприятия работали в условиях отсутствия настоящей конкуренции и реальных потребителей. А ведь именно ориентация на удовлетворение требований потребителя и как следствие этого конкурентная борьба за него являются основной современной менеджмента качества. Но строгое следование международным стандартам – это не выход. В России люди привыкли пренебрегать нормами, правилами и законами, а ориентируются только на силу власти. Только недавно многие руководители и специалисты предприятий начали осознавать всю важность решения проблемы высокого качества производимой продукции. Большинство российских предприятий требует серьезных изменений в производственной и организационной структуре, в стиле и методах менеджмента, в номенклатуре и ассортименте выпускаемой продукции. Целесообразно накопленный опыт российского комплексно-системного управления качеством сочетать с требованиями стандартов ИСО серии 9000 и концепциями всеобщего менеджмента качества – TQM. Это поможет создать внедрить, сертифицировать и совершенствовать конкурентоспособную на мировом рынке систему менеджмента качества адекватную культуре и идеологии российского общества [1, 7, 8].

Список литературы

- 1 Лapidус В. А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / Гос. ун-т управления; Нац. фонд подготовки кадров. М.: ОАО "Типография "Новости", 2000. 432 с.
 - 2 Серов М. Е. Модели для TQM. М.: СМЦ "Приоритет", 1998. 64 с.
 - 3 Окрепилов В. В. Управление качеством: Учебник для вузов / 2-е изд., доп. и перераб. М.: ОАО "Изд-во "Экономика", 1998. 639 с.
 - 4 Ю. В. Крянев, М. А. Кузнецов. Статья 3. Социальное качество // Стандарты и качество, 1997. № 7. С. 40 – 43.
 - 5 Исикава К. Японские методы управления качеством: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. А. В. Гличев. М.: Экономика, 1988. 215 с.
 - 6 Басовский Л. Е., Протасьев В. Б. Управление качеством: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2002. 212 с.
 - 7 Шепелев С. Н. Системы качества и конкурентоспособности продукции. М.: РИЦ "Татьянин день", 1993. 256 с.
 - 8 Основы современного менеджмента качества. М.: Фонд "Новое тысячелетие", 1998. 208 с.
 - 9 Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов / О. П. Глудкин, Н. М. Горбунов, А. И. Гуров, Ю. В. Зорин; Под ред. О. П. Глудкина. М.: Радио и связь, 1999. 600 с.
 - 10 Кремнев Г. Р. Управление производительностью и качеством: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации" Модуль 5. М.: "ИНФРА-М", 1999. 312 с.
- А. Ю. Сизикин, Б. И. Герасимов, Е. Б. Герасимова*

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ: ПОНЯТИЕ, АНАЛИЗ, ЭВОЛЮЦИЯ, ВЗАИМОСВЯЗЬ И РАЗЛИЧИЕ

1 СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ "УПРАВЛЕНИЕ"

О практике управления говорят, что она стара, как мир. Древние люди, чтобы выжить, собирались в группы. В средние века ремесленники объединялись в цехи со своими правилами, по которым продукция изготовлялась по определенному образцу. Это подтверждает высказывание американского ученого П. Друкера, который сказал, что управление – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу [1].

Управление как самостоятельная наука оформилась и была признана лишь в начале XX в. Ее развитие связано с таким именем как Фредерик Тейлор, который обратил внимание на хронометраж и рационализацию приемов ручного труда, стандартизацию инструментов и введение инструкций для рабочих. Тейлор написал две книги: "Цеховой менеджмент" и "Принципы и методы научного менеджмента".

Параллельно с Тейлором в области управления работал француз Анри Файоль, который изложил общие принципы административного управления предприятием. По Файолю, предприятие – это совокупность материального и социального организмов, и в основе его управления лежат принципы разделения труда, власти, дисциплины, единоначалия, вознаграждения, инициативы и др.

Американец Гаррингтон Эмерсон (1853 – 1931) в 1912 г. опубликовал книгу "Двенадцать принципов производительности" к которым он относил точно поставленную цель, справедливое отношение к персоналу и нормальные условия работы, вознаграждение за хорошую работу.

Знаменитый Генри Форд, основатель известной автомобильной компании, впервые организовавший конвейерное производство, применил стандартизацию и унификацию – важнейшие элементы управления качеством. Он уделял большое внимание охране труда и строгому соблюдению дисциплины. Главными врагами производства, по Форду, является небрежная работа и получение мгновенной прибыли без учета перспектив.

История развития управления показывает нам зарождение таких элементов управления качеством как планирование, мотивация, контроль, стандартизация, унификация, обучение персонала и др. Сначала эти элементы рассматривались по отдельности в сфере управления предприятием, но для достижения большего эффекта в проблеме управления качеством потребовалось тесно связать их между собой. Это стало началом управления качеством продукции на предприятии [1].



Рис. 1 Элементы сущности управления и их взаимосвязь

Таким образом, управление – это в широком смысле общая функция организованных систем, обеспечивающая сохранение их структуры, поддержание режима деятельности, реализацию ее программы, цели [2].

Современный экономический словарь [3], дает следующую трактовку понятия "управление" – это сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые результаты.

Сущность управления определяется всей системой производственных отношений, которые включают организацию управления, процесс управления и информацию. На рис. 1 показана взаимосвязь этих понятий [4].

В управлении реализуются требования всей системы экономических законов рынка. **Содержание управления** прежде всего связано с решением народнохозяйственных, межотраслевых, межрегиональных и международных проблем. В содержание управления входят организация и деятельность по управлению отдельными сферами, отраслями, производственно-территориальными комплексами, целевыми программами и государством. Составной частью содержания управления является решение управленческих проблем на уровне предприятия [5].

2 Управление в производственной системе предприятия

Современное промышленное предприятие является сложной динамической социально-технической системой. Для эффективного функционирования каждого предприятия необходима система управления, координирующая и развивающая деятельность каждого из его звеньев: структура управления, производственная структура, трудовые и материальные ресурсы [6].

Главной особенностью современного научного познания является подход к объектам исследования как к системам. Система – это объективное единство закономерно связанных друг с другом предметов или целое, состоящее из частей, упорядоченных по определенному закону или принципу [7]. Понятие системы используется для определения некоторой совокупности в живой и неживой природе, т.е. для всего того, что может представлять совокупность элементов, находящихся во взаимной связи и взаимодействии, например: система знаний, система показателей, система материальных объектов.

Системный подход применительно к управлению предприятием не является каким-либо набором правил и методов решения задач, а рассматривается как инструмент исследования с помощью которого процесс обоснования решений основывается на определении общей цели системы (предприятия) и последовательном подчинении этой цели множества подсистем (планов развития, стандартов, показателей работы) [7].

Промышленное предприятие – это основное звено производства в России. Современная наука рассматривает любое предприятие как систему деятельности. Сущность функционирования данной

системы сводится к движению информации, сырья, материалов и энергии для переработки определенных входов (материалы, финансовые средства), чтобы получить желаемые выходы (готовая продукция, информация, прибыль) [7].

Для достижения поставленных целей предприятие выделяет в своем составе подсистемы, которые ответственны за определенные виды деятельности, т.е. как бы самоорганизуется себя.

В системе управления предприятия выделяют:

- 1 Социальная подсистема – организационные отношения между персоналом предприятия.
- 2 Производственно-техническая подсистема – машины и оборудование, сырье и материалы, инструменты и энергия.
- 3 Информационная подсистема – информационные потоки и их взаимосвязи.

Следует отметить, что каждая из вышеперечисленных подсистем хотя и обладает признаками системы, но не имеет обособленности самостоятельной системы. Например, работающие на предприятии люди не могут обойтись без материальных и финансовых средств.

Система управления каждого предприятия складывается из управляющей и управляемой подсистем (рис. 2) [7]. Управляющей подсистемой предприятия является административно-управленческий аппарат, использующий взаимоувязанные методы управления, которые реализуются людьми с помощью технических средств (планирование, руководство, контроль, учет, мотивация). Управляемая подсистема предприятия – это коллектив людей, участвующий в производственных процессах которые обеспечивают изготовление продукции, выполнение работ и услуг [6, 7]. Как объект управления предприятие является особо сложной системой, которая взаимодействует с внешней средой (органы управления, другие фирмы, зарубежные компании, учебные заведения).

Итак, какие особенности характеризуют систему управления предприятия?

- 1 Система управления предприятия множественна. Она делится на подсистемы и элементы которые постоянно взаимодействуют друг с другом.
- 2 Система управления предприятия иерархична. Это предполагает, что каждая система является составной частью системы более высокого уровня.

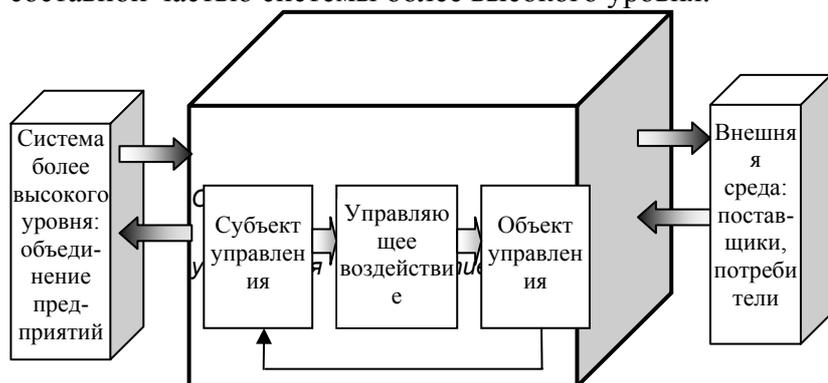


Рис. 2 Система управления предприятия

3 Система управления предприятием обладает свойством *эмерджентности* (англ. emergent – внезапно возникающий). Это говорит о том, что новые качества системы могут проявляться скачкообразно, а новый параметр системы это не просто сумма свойств ее элементов.

4 Система управления предприятия динамична. Это говорит о ее способности, под каким-либо воздействием переходить в новое состояние.

5 Система управления предприятия устойчива, т.е. на нее не должны влиять посторонние возмущения и отклонения.

6 Система управления предприятия является поликритериальной, т.е. ее функционирование позволяет достигнуть различных целей предприятия (политические, технические, социальные) в большей или меньшей степени. Необходимо отдавать предпочтение таким критериям подсистем, которые наиболее эффективны для достижения главной цели управления.

7 Система управления предприятия носит информационный характер. Она подготавливает, передает или получает, а также перерабатывает производственно-техническую информацию [6].

Пристальное внимание многих экономистов, ученых, руководителей фирм к вопросам управления предприятием на современном этапе не дань моде. Возрастание роли управления обусловлено значительным увеличением масштабов производства, интенсификацией общественного производства,

научно-технической революцией. Совершенствование системы управления экономикой страны в целом и каждого предприятия в отдельности это вопрос о том, как же лучше организовать деятельность организаций по ускорению экономического и социального развития общества, наиболее полно использовать имеющиеся возможности и ресурсы [8].

Как было сказано выше, предприятие является открытой системой, целостностью, состоящей из большого количества частей, которые тесно взаимосвязаны между собой и внешним миром.

Каждое предприятие осуществляет свою деятельность в среде.

Внутренняя среда предприятия – это его потенциал, позволяющий функционировать определенное время. К ней относятся организационная и производственная структуры предприятия, система управления, ресурсы и финансы, техника и технологии, персонал и информация.

Внешняя среда предприятия – это его непосредственное окружение, источник, обеспечивающий предприятие ресурсами. К ней относятся потребители, поставщики, конкуренты предприятия, политические, социальные и культурные составляющие общества, инфраструктура и научно-технический прогресс. Главная задача системы управления предприятия – это обеспечение тесного взаимодействия внешней и внутренней сред предприятия для достижения своих целей [9].

Стремительные изменения в технике, в политике, в юридической сфере общества заставляют руководителей предприятий уделять все большее внимание внешней среде и ее влиянию на внутреннюю среду фирмы. Эффективное управление невозможно без хорошо отлаженной информационной системы поступления достоверных сведений о внешней среде.

3 Что такое управление качеством?

В чем же заключается сущность управления качеством? Вот что говорил по этому поводу японский специалист по качеству профессор Каору Исикава: "Заниматься управлением качеством – значит разрабатывать, проектировать, выпускать и обслуживать качественную продукцию, которая является наиболее экономичной, наиболее полезной для потребителя и всегда удовлетворяет его потребностям" [10], т.е. управление качеством понимают как воздействие на производственный процесс с целью получения продукции требуемого качества. Из этого следует, что процесс управления состоит из трех основных элементов: объект управления (на что направлено воздействие), субъект управления (кто воздействует) и механизм воздействия [1].

Американский статистик Б. Джойнер очень емко выразил суть современной концепции управления качеством в целом, а также управления фирмой (рис. 3) [11]. Менеджер высокого уровня, руководитель управляет только людьми. Он не участвует непосредственно в производственных процессах. Что же он должен? Треугольник Джойнера дает ответ на этот вопрос.

Руководитель должен создать такой климат в коллективе, чтобы качество стало не только формальной целью деятельности, но и настолько увлекло персонал, что стало бы главной ценностью для каждого работника. Это вершина треугольника Джойнера – одержимость качеством.

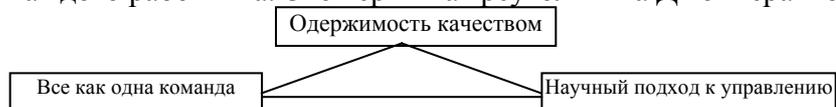


Рис. 3 Треугольник Джойнера

Руководитель должен создать систему управления, где решения принимаются не случайным опытом, где каждому серьезному решению предшествует сбор и анализ фактов, а решения носят обоснованный и доказательный характер – это и есть суть научного подхода. Расчеты, моделирование и испытание, использование данных контроля, измерений, диагностики, исследования в эксплуатации и потреблении, история качества – фундамент современного управления, основанного на научном подходе. Такое управление требует технической базы в виде различных средств испытаний, измерений, анализа, моделирования, компьютерного и программного обеспечения. Это и есть научный подход к управлению – правый угол треугольника Джойнера.

Американский менеджмент добился высоких результатов благодаря умению управляющих разложить сложную задачу на простые, где от исполнителя не требуется высокой квалификации, а требования к его действиям просты и понятны:

- четкое, ясное задание;

- бескомпромиссный контроль за исполнением;
- четкая и жесткая экономическая и административная ответственность за ошибку.

Япония продемонстрировала другие принципы:

- ставь общую для коллектива задачу;
- разделяй на подзадачи, доступные подготовке персонала;
- обучай и помогай при ошибках;
- объединяй людей так, чтобы они помогали друг другу в стремлении к общей цели – высшему качеству.

Все как одна семья, одна команда. Хотя функции и конкретные задачи у всех разные – выигрывают все. Это коллективный подход – левый угол треугольника Джойнера (рис. 3) [11].

Современное управление качеством состоит из следующих основных этапов [12].

- 1 Решение о том, что производить и подготовка технических условий.
- 2 Проверка готовности производства и распределение ответственности.
- 3 Процесс производства.
- 4 Устранение дефектов и внесение изменений.
- 5 Разработка планов по качеству.

Но в реализации этих пяти этапов важно выделить следующее [10]:

во-первых, при выпуске продукции недостаточно только одного соответствия требованиям национальным стандартам и техническим условиям, ведь и они не являются идеальными и содержат много недостатков. Запросы потребителей меняются с каждым годом, и продукция, соответствующая стандарту, может не удовлетворять их требованиям;

во-вторых, разрабатывая продукцию, изготовитель должен предвидеть требования и нужды потребителей, изучать их мнения;

в-третьих, нельзя определить качество, не учитывая цены. Без регулирования доходов и издержек, не имея данных об объеме производства, проценте брака и переделок управлять качеством просто невозможно.

На рис. 4 в общем виде представлен механизм управления качеством продукции. В центре универсального механизма управления качеством продукции [13] находятся факторы, влияющие на качество. Это производственное оборудование, мастерство, знания, здоровье работников.

К условиям обеспечения качества относятся характер производственного процесса, состояние окружающей среды, моральные и материальные стимулы, уровень оснащенности рабочих мест и организация информационного обслуживания.

Блок сравнения и принятия решений служит для обнаружения отклонений от заданных параметров качества, а блок сил воздействия нужен для устранения этих отклонений.

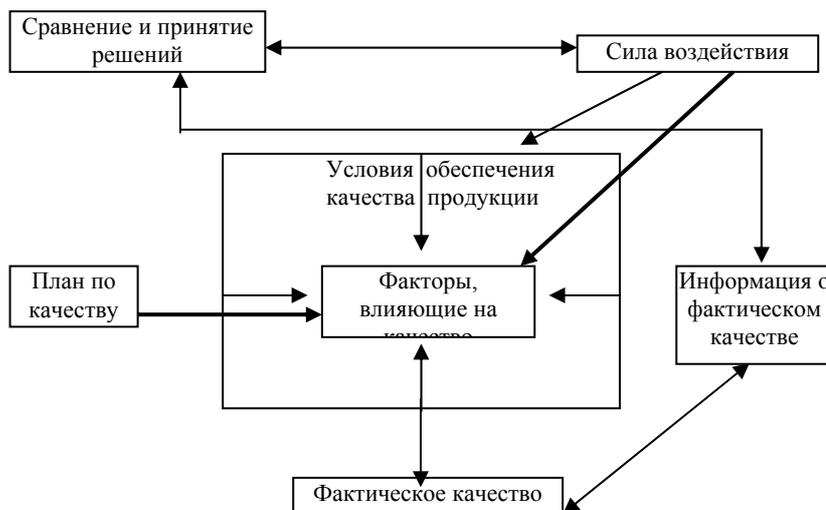


Рис. 4 Универсальный механизм управления качеством продукции

План по качеству включает в себя рабочие чертежи, технологические операционные и рабочие карты работников.

Блок информации о фактическом качестве – это специально созданная инспекция, которая проверяет основные технические характеристики изделий. Информация о фактическом качестве попадает в систему обратной связи фирменной системы качества [13].

Сложность управления качеством продукции состоит в том, чтобы обеспечить гармоничное сочетание факторов и условий, влияющих на качество, а также снижение времени реализации обратной связи, так как несвоевременность и недостаточность информации не даст быстро и эффективно внести изменения в технологию производства, т.е. перестроить его на выпуск высококачественной продукции.

В международном стандарте по терминологии (ИСО 8402) выделены следующие аспекты управления качеством: общее руководство качеством и оперативное управление качеством (рис. 5). Процесс управления качеством заключается в том, что функции общего руководства направляют производственный процесс в нужное русло, который в дальнейшем поддерживается за счет оперативного управления [1].

Потребитель – это не просто человек, который покупает вещь, а это очередной этап производственного процесса. Любое изделие или технологический процесс – результат совместного труда многих людей, и задачей каждого работника является внесение своей лепты и передача работы другому человеку в производственном процессе. Таким образом, главная цель управления качеством это не только удовлетворение внутрифирменных и национальных стандартов, а удовлетворение требований потребителей, предъявляемых к качеству продукции [10].



Рис. 5 Аспекты управления качеством

4 СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ "МЕНЕДЖМЕНТ"

Понятия "менеджмент" и "менеджер" с недавних пор появились и прочно вошли в российский словарный обиход. Эти термины заменили используемые нами ранее слова "управление", "директор", "руководитель".

Менеджмент, в общем, является синонимом управления. Различия этих терминов лишь в том, что термин "управление" применяется к разным сферам человеческой жизнедеятельности, а термин "менеджмент" применим к управлению социально-экономическими процессами на уровне предприятия, фирмы. "Менеджмент" охватывает деятельность тех фирм, которые функционируют с целью получения прибыли (предприятия, банки, страховые общества, транспортные компании и многие другие самостоятельные экономические субъекты) [14].

Современный экономический словарь [3] определяет менеджмент как совокупность принципов, форм, методов, приемов и средств управления производством и производственным персоналом с использованием достижений науки управления. Основной целью менеджмента является достижение высокой эффективности производства, лучшего использования ресурсного потенциала предприятия.

Можно сделать вывод, что с переходом на рыночные отношения из емкого понятия "управление" родился самостоятельный вид профессиональной деятельности направленный на достижение намеченных целей в рамках предприятия путем использования материальных и трудовых ресурсов с

применением принципов, функций и методов управления, который и был назван термином американского происхождения "менеджмент" ("management"). В англоязычных странах этот термин употребляется довольно широко и свободно в различных значениях, но только применительно к управлению хозяйственной деятельностью (управлению предприятием, фирмой, банком) [14].

Менеджмент имеет собственный экономический механизм [14] (рис. 6), который включает в себя:

- внутрифирменное управление;
- управление производством;
- управление персоналом.

Сегодня менеджмент – это сложное социально-экономическое, информационное и организационно-технологическое явление, которое включает знания, навыки, умения, приемы, операции, процедуры, мотивацию и многое другое [15].

Содержание понятия "менеджмент" заключается как в научном подходе к организации управления фирмой и принятии управленческих решений [14].

Менеджмент стал элементом культуры и, следовательно, оказывает определенное влияние на развитие человека и общества, т.е. формирует социально-этические убеждения и ценности [15].

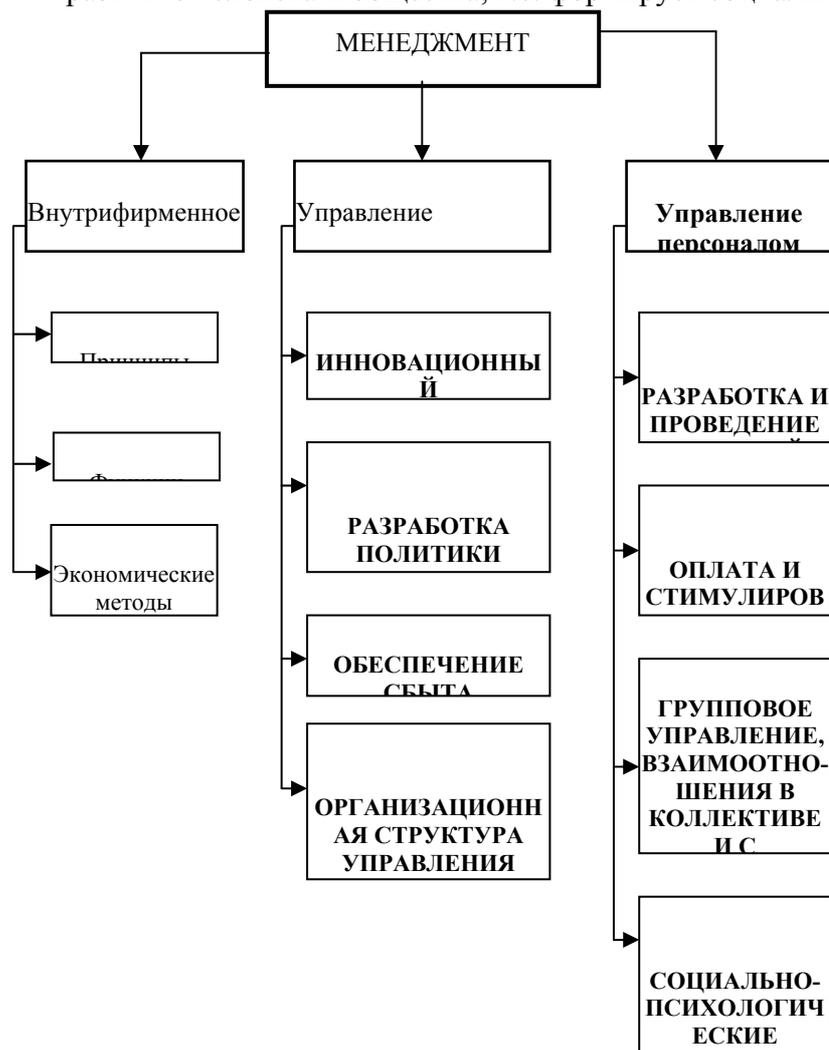


Рис. 6 Экономический механизм менеджмента

На рис. 7 представлены аспекты менеджмента [14].

Основа современного менеджмента – это человеческие ресурсы. Именно поэтому, совершенствование техники и технологии производства необходимо осуществлять с

одновременным развитием персонала, повышением его профессиональных знаний, умений, навыков и квалификации [15].

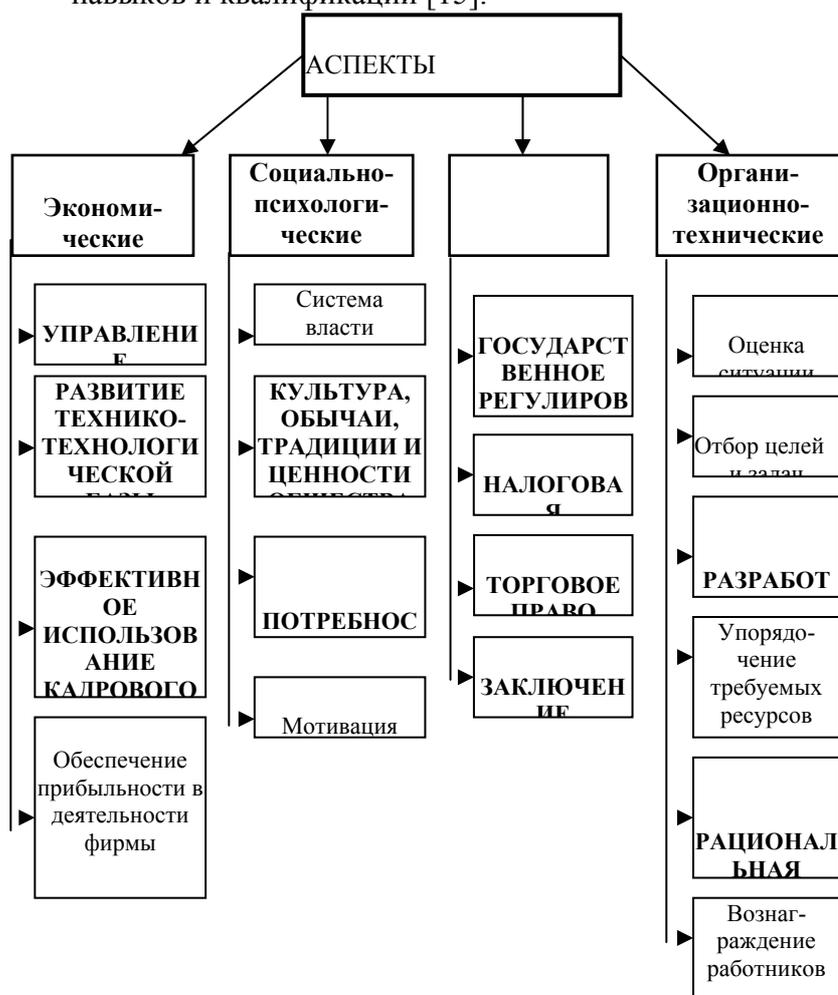


Рис. 7 Характерные аспекты менеджмента

5 ЧТО ТАКОЕ МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА?

Под менеджментом качества следует понимать организационную деятельность руководителей предприятия в области качества, которая направляет человеческие, материальные и финансовые ресурсы туда, где они дадут наилучшие результаты во благо потребителей, работников предприятия и общества [16].

По международным стандартам ИСО серии 9000 версии 1994 г. менеджмент качества – это [17]: политика в области качества; планирование качества; управление качеством; обеспечение качества; улучшение качества.

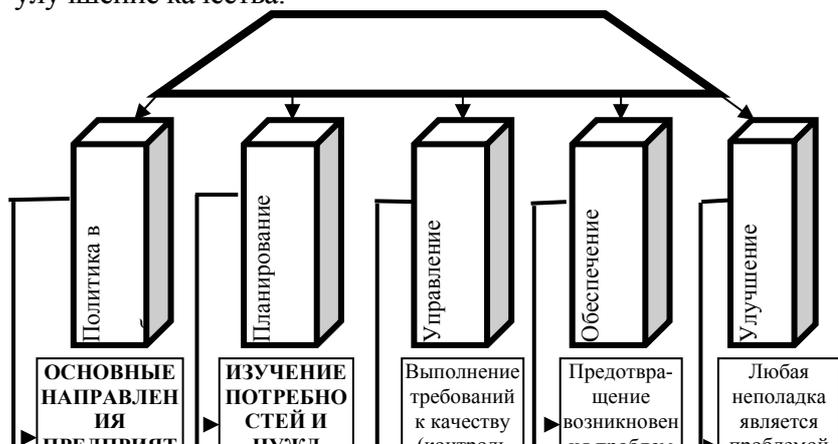


Рис. 8 Составляющие менеджмента качества

На рис. 8 показано, что же включает в себя каждая из пяти составляющих менеджмента качества [17].

Итак, менеджмент качества подразумевает то, что качеству нет предела, качество нельзя сводить только к качеству продукта или производственного процесса. Необходимо охватить полный цикл работы изделия у потребителя и стараться удовлетворить последнего [17].

Список литературы

- 1 Огвоздин В. Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: Учебное пособие. М.: Издательство "Дело и Сервис", 1999. 160 с.
- 2 Окрепилов В. В. Управление качеством: Учебник для вузов / 2-е изд., доп. и перераб. М.: ОАО "Изд-во "Экономика", 1998. 639 с.
- 3 Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
- 4 Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с. (Серия "Высшее образование").
- 5 Справочное пособие директору производственного объединения, предприятия: (Экономика, организация, планирование, управление). В 2-х т. / Под ред. Г. А. Егiazаряна, А. Д. Шеремета. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 1985.
- 6 Управление машиностроительным предприятием: Учеб. для машиностр. спец. вузов / С. В. Смирнов, С. Н. Ефимушкин, А. А. Колобов и др.; Под. ред. С. Г. Пуртова, С. В. Смирнова. М.: Высш. шк., 1989. 240 с.

7 Организация производства: Учеб. для вузов / О. Г. Туровец, В. Н. Попов, Б. Н. Родионов и др.; Под ред. О. Г. Туровца. Воронеж, 1993. 384 с.

8 Основы экономики и управления производством / Под ред. И. И. Сигова: Учеб. пособие для руководителей и специалистов подразделений предприятий промышленности и других отраслей. Изд. 2-е, доп. и перераб. М.: "Экономика", 1973.

9 Актуальные вопросы менеджмента в России и США. Преподавание и исследования: Тез. докл. и выступлений. Ч. 2. Владивосток: Изд-во ДВГТУ, 1999. 164 с.

10 Исикава К. Японские методы управления качеством: Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. А. В. Гличев. М.: Экономика, 1988. 215 с.

11 Лapidус В. А. Статистические методы, всеобщее управление качеством, сертификация и кое-что еще... // Стандарты и качество. 1996. № 5. С. 66 – 68.

12 Управление качеством: Учебник для вузов / Под ред. С. Д. Ильенковой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. 199 с.

13 Гличев А. В. Очерки по экономике и организации управления качеством продукции // Стандарты и качество. 1995. № 4. С. 47 – 51.

14 Герчикова И. Н. Менеджмент: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. 480 с.

15 Актуальные вопросы менеджмента в России и США. Преподавание и исследования: Тез. докл. и выступлений. Владивосток: Изд-во ДВГТУ, 1999. 187 с.

16 Свиткин М. З. От семейства стандартов ИСО 9000 к всеобщему менеджменту качества / Стандарты и качество. 1997. № 9. С. 43 – 48.

17 Лapidус В. А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / Гос. ун-т управления; Нац. фонд подготовки кадров. М.: ОАО "Типография "Новости", 2000. 432 с.

Е. А. Гончарова

ЗНАЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ И КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В условиях нестабильности рыночной конъюнктуры, обусловленной динамизмом внешней среды, в которой работают машиностроительные предприятия, место и роль бизнес-процессов и бизнес-плана возрастают. Любое хозяйственное решение, принимаемое в условиях риска, требует тщательного технико-экономического обоснования, прогнозирования как будущего результата, так и условий его реализации, что можно осуществить только с помощью средств и методов планирования.

Машиностроительное предприятие представляет собой обособленный комплекс средств, предметов труда и трудового коллектива, организованных в едином производственном процессе. Современное машиностроение отличается постоянное усложнение конструкций изделий, их многодетальность, повышение требований к точности сопрягаемых сборочных единиц и деталей, к технологии их изготовления. Сама технология становится разнообразной, дифференцированной с переплетающимися маршрутами межоперационного и межцехового перемещения деталей, сборочных единиц [3]. Растут единичные мощности и технические возможности оборудования, совершенствуется оснастка, расширяется разнообразие видов технологического оборудования [3]. Это усиливает необходимость научного подхода к проблеме организации и бизнес планированию производства для эффективного сочетания труда людей с вещественными факторами производственного процесса, сложных расчетов сопряженности элементов производительных сил, их эффективного использования.

Особенности современного машиностроительного производства, несомненно, воздействуют на процесс разработки бизнес-плана, на его содержание, формы и методы. Так, многовариантность применения техники, технологии и организации производства усложняет процесс бизнес-планирования машиностроительных предприятий.

Бизнес-процесс машиностроительного предприятия формируется прежде всего на основе уточненного спроса на продукцию. Поэтому структура продукции, количественная мера удовлетворения спроса являются определяющими элементами критерия оптимальности бизнес-плана [2]. Вместе с тем количественный состав продукции во многом зависит от характеристик полезного эффекта изделий, от их способности удовлетворить конкретные нужды потребителей.

Объединение в показатели критерия количественной меры удовлетворения спроса с характеристиками полезного эффекта изделий позволит достаточно полно отразить в нем возросшую

роль потребителей в формировании бизнес-планов машиностроительных предприятий и их стремление к повышению эффективности в сфере эксплуатации продукции [2].

В свою очередь, возрастающее значение качества продукции как одного из основных факторов повышения эффективности производства машиностроительных предприятий вызывает необходимость усиления роли его показателей в бизнес-планировании деятельности предприятий. Показатели качества должны не только отражать техническую сторону продукции. Являясь неотъемлемой частью управления производственным процессом, они дополняют количественную характеристику удовлетворения спроса и вместе с ней образуют фундамент формирования производственного бизнес-плана предприятия [1].

Однако одной оценки качества, при составлении бизнес-плана машиностроительных предприятий, недостаточно для выражения полезности изделий. Нужна более обобщенная оценка в виде показателя полезного эффекта. По всей вероятности, поиски универсальных технико-эксплуатационных параметров, которые позволили бы определить полезную эффективность изделий и сравнить их между собой, представляется делом сложным и не единственно возможным в оценке эффективности структуры продукции в бизнес-плане [2]. Ответ на вопрос следует искать в общем стремлении производства к более полному удовлетворению потребности общества как количеством производимой продукции, так и ее качеством.

Эффективность изделий, характеризуется не только экономичностью их потребления, но и процессом изготовления. Рассматривая различия коэффициентов качества изделий или соотношение основных технических параметров (мощности, производительности и др.), можно обнаружить, что они связаны с изменениями общественно необходимых затрат, и в первую очередь с изменениями трудоемкости их изготовления [1]. Вместе с тем трудоемкость изделий, так же как и затраты любых производственных ресурсов на единицу полезного эффекта, отражает эффективность производства и тем самым эффективность удовлетворения конкретных нужд потребителей. Кроме того, все расчеты использования и распределения действующих и вновь введенных производственных мощностей между различной продукцией осуществляются с помощью характеристик трудоемкости изделий. Через трудоемкость изделий определяются их количественный прирост производства и объемы выпускаемой продукции.

Такой комплексный подход к определению производственных возможностей направлен в первую очередь на обеспечение единства производительных сил: средства производства и людей, приводящих их в действие.

Очевидно, что деятельность машиностроительных предприятий обусловлена влиянием внешней среды и характером их деятельности как саморегулируемых и самонастраивающихся систем в рамках функционирования экономики. Единство интересов проявляется в сбалансированности спроса и производства продукции или услуг, которое отражается в бизнес процессах и при составлении бизнес-плана машиностроительного предприятия, который объединяет две характеристики эффективности производства: использование нормативной производственной мощности, рациональное ее распределение между производством отдельных изделий по критерию эффективности, включающему количественную и качественную оценку потребности.

Список литературы

- 1 Ильин А. И. Планирование на предприятии. Мн.: Новое знание, 2001. 635 с.
- 2 Попова В. М. Бизнес-планирование М.: Финансы и статистика, 2000. 263 с.
- 3 *Пригожий Е. М. Производственный план машиностроительного предприятия. М.: Машиностроение, 1983. 190 с.*

Б. И. Герасимов, А. Г. Устинов, Е. С. Артемова

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В случае организации финансовых потоков на предприятии под качеством можно понимать потребность в максимально полной и компетентной информации для принятия качественного управленческого решения.

Огромное влияние на современную теорию и практику обеспечения качества оказали работы таких специалистов как У. Шухарт, Э. Деминг, Дж. Джуран, Ф. Кросби, А. Фейгенбаум, К. Исикава, Г. Тагути. В основе современной теории управления качеством лежит идея о том, что качество продукта (услуги) не может быть достигнуто без обеспечения качества бизнес-процесса, производящего данный продукт.

Это находит подтверждение в одном из восьми принципов, декларируемых в новой редакции стандарта ИСО 9000:2000, где одним из важных компонентов системы качества является процессный подход, на основе которого и будет формироваться анализ качества процесса формирования и использования финансовых ресурсов на предприятии. Таким образом, на одно из ведущих мест выдвигается менеджмент качества управленческих процессов.

Под управленческим процессом понимается непрерывная цепь логически взаимосвязанных управленческих функций, воздействующих на принятие того или иного решения.

В общем случае, под *процессным подходом* к организации и управлению деятельностью предприятия понимается ориентация на бизнес-процессы в рамках существующей организационно-штатной структуры и организационной культуры предприятия.

С точки зрения управления бизнес-процессами качество является одним из параметров бизнес-процесса, и улучшение этого параметра может улучшить весь процесс. Поэтому подходы к управлению качеством тесно переплетаются с подходами совершенствования бизнес-процессов.

Для анализа подходов к менеджменту качества рассмотрим классическое представление управляющего процесса (формирование и использование финансовых ресурсов) и его элементов (рис. 1).

Рассмотрим процесс формирования и использования финансовых ресурсов в виде "черного ящика", на входе которого поступления финансовых ресурсов, информация из внешних источников (ситуация на товарном, валютном рынках и рынке капиталов, взаимоотношения с налоговыми и другими контрагентами), внутренняя информация (данные оперативного управленческого, налогового и финансового учета, сведения о заключенных договорах, информация о выполнении плана производства и т.д.). На выходе "черного ящика" управленческое решение, выражающее приоритетные направления расходования имеющихся и привлекаемых финансовых ресурсов (стратегические, краткосрочные планы) и оперативные решения в форме подписанных платежных поручений на сегодня.

Внутри "черного ящика" происходит итерационный цикл: 1. Планирование => 2. Выполнение => 3. Контроль => 4. Анализ => 5. Корректировка => 1. Планирование. Причем, каждая новая итерация по этому циклу повышает качество, как самого действия (процесса), так и принимаемого управленческого решения.

Рассмотрим более подробно некоторые этапы классического управленческого цикла и требования, необходимые для обеспечения принятия качественных решений в сфере формирования и использования финансовых ресурсов.

Одним из неперенных условий нормального функционирования финансового механизма и обеспечения качества должно стать наличие системы взаимосвязанных стратегических, тактических и оперативных планов.

На этапе планирования необходимо наличие четких регламентов и строгое их выполнение. Отклонение от регламента можно воспринимать как серьезный сбой системы качества. Планирование должно осуществляться по широкому спектру статей (но не избыточному) с учетом сложившихся тенденций, перспективных целей и возможностей.

Одним из обязательных направлений планирования должно стать налоговое планирование и оптимизация налоговых выплат законными методами.

На этапе контроля и анализа выполнения планов должен проводиться максимально полный план-фактный анализ отклонений с обязательным выявлением причин отклонений и принятием соответствующих решений по корректировке плановых показателей с целью повышения качества планирования. Очень важно следить за тем, чтобы анализ не был избыточным (чрезмерным). Необходимо делегировать более детальный анализ на нижние уровни управления.

Решения должны приниматься не только интуитивно, как это часто бывает на практике, но с учетом риска, неопределенности, математической оценки различных вариантов с учетом упущенной выгоды.

На качество организации финансовых потоков влияют и другие факторы: организационная и финансовая структура, качество профессиональной подготовки сотрудников.

Лишь комплексное управление всеми этими факторами в контексте бизнес-процесса может обеспечить требуемый уровень качества на выходе процесса.

В качестве одного из наиболее эффективных и универсальных инструментов организации процесса формирования и использования финансовых ресурсов может быть выбрано бюджетирование. Система бюджетирования используется на всех этапах процесса и выступает в качестве:

- 1) экономического прогноза;
- 2) руководства для действий (постановка задачи и средство координации);
- 3) основы для контроля и анализа.

Критерии оценки

Важнейшим инструментом мониторинга качества бизнес-процессов являются методы статистического контроля. Проведение статистического контроля качества основано на исследовании и анализе статистических данных по параметрам операций, на основе которых делается вероятностно достоверный вывод о соответствии (несоответствии) контролируемых параметров. Целью контроля является определение присутствия в выходных параметрах процесса неслучайных причин отклонений. Основные источники неслучайных отклонений, как правило, можно определить и ликвидировать. При контроле процесса используются такие статистические показатели, как среднее значение и диапазон отклонений, которые показывают определенное значение отклонений: т.е. существуют ли отклонения в среднем значении, и диапазон отклонений. Нормальное распределение помогает оценить адекватность

работы процесса. Если выход содержит только случайные отклонения, можно сделать вывод, что процесс стабилен (т.е. под контролем). Однако, если заметны неслучайные отклонения, то процесс считается нестабильным (т.е. вне контроля).

В качестве основных отслеживаемых критериев процесса управления финансовыми ресурсами предприятия можно выделить шесть параметров:

| Критерий оценки качества процесса | Отслеживаемый параметр оценки |
|--|--|
| 1 Строгое соблюдение регламентов и правил предоставления, анализа плановых и фактических показателей, привлечения и использования финансовых ресурсов. Оперативность контроля доходов и расходов для своевременного предоставления информации для принятия управленческого решения | Количество, продолжительность и значимость сбоев в выполнении регламентов процедур на каждом из этапов процесса |
| 2 Точность планирования расходов (CPV-анализ, ресурсный подход к планированию расходов и т.д.) и доходов (стратегические планы, оперативные планы по поступлению денежных средств) – отклонение фактических данных от запланированных. (Планирование на основе логистических показателей. Риски, их планирование и управление) | Количество и значимость отклонений факта от плана. В идеале, может быть построена функция желательности Харрингтона отдельно для планов по доходам и расходам |
| 3 Эффективность привлечения ресурсов (выбор наиболее подходящего инструмента, поиск наиболее выгодных условий) | Количество, степень и значимость отклонений стоимости привлекаемых ресурсов от лучшего на рынке кредитов; степень соответствия используемого инструмента и реально используемого |
| 4 Эффективность инвестирования (размещение по максимально эффективной ставке с учетом альтернативных вариантов, оптимальный уровень риска, достаточный индекс рентабельности, только эффективные проекты (NPV>0, IRR) и т.д.) | Количество, степень и значимость отклонения от максимально эффективного размещения финансового ресурса |
| 5 Эффективное управление оборотными средствами | Количество, степень и значимость |

| | |
|--|---|
| (дебиторская задолженность, запасы, затраты в незавершенном производстве) | превышения оборотных средств по их видам над их нормативными значениями |
| 6 Оптимальный уровень ликвидности (наличие достаточного остатка денежных средств на расчетном счете) | Число дней с дефицитом ликвидности (задержка платежей ввиду недостаточно средств на р/с), значимость задержки платежа |

Для более точного учета значимости отдельных критериев на различных предприятиях (особенности самого процесса, предпочтения руководства и т.д.), каждому из параметров оценки экспертным путем может быть присвоен свой весовой коэффициент или разработаны специальные шкалы желательности Харрингтона [1].

Опосредовано, повышение качества рассматриваемого процесса несомненно отразится на финансовом результате работы предприятия как в виде экономии, так и в получении прибыли, что также может служить критерием качества организации финансовых потоков на предприятии.

Математические модели оценки

По каждому из критериев можно определить коэффициент оценки качества:

1 соблюдение регламентов и процедур

$$K_{\text{рег}} = \sum_{i=1}^n D_{\text{рег}_i} \times \omega_{\text{рег}_i}, \quad (1)$$

где $D_{\text{рег}_i}$ – количество дней задержки в i -м случае нарушения регламента; $\omega_{\text{рег}_i}$ – значимость задержки в i -м случае нарушения регламента на данном этапе (для каждого этапа может быть построена отдельная шкала желательности);

2 точность планирования

$$K_{\text{точн}} = \frac{\sum_{i=1}^n \left[\sum_{j=1}^m \Delta P_{ij} \times \omega_{\text{точн } j} \right]}{n}, \quad (2)$$

где ΔP_{ij} – значение отклонения по j -й статье в i -й момент времени (на планово-отчетную дату), %; $\omega_{\text{точн } j}$ – значимость отклонения по j -й статье;

3 эффективность привлечения финансовых ресурсов

$$K_{\text{прив}} = \sum I_{\text{соотв } i} (L_{\text{факт } i} - L_{\text{альтерн. } i}) S_{\text{привл. } i} \omega_{\text{соотв. } i}, \quad (3)$$

где $I_{\text{соотв } i}$ – степень соответствия инструмента реальной ситуации (потребности) определяется экспертным путем и закрепляется в соответствующем положении, [0; 1]; $L_{\text{факт } i}$ – фактическая стоимость привлечения ресурсов в i -м случае привлечения, %; $L_{\text{альтерн. } i}$ – минимальная стоимость привлечения ресурсов, доступная на рынке капиталов в момент i -го случая привлечения, %; $S_{\text{привл. } i}$ – сумма привлекаемых ресурсов в i -м случае привлечения; $\omega_{\text{соотв. } i}$ – значимость отклонения ставки фактического привлечения ресурсов от минимально возможной;

4 эффективность использования финансовых ресурсов

$$K_{\text{эф.разм.}} = \sum_{i=1}^n [(R_{\text{дох.макс. } i(t)} - R_{\text{факт дох.разм. } i}) S_{\text{разм. } i} Y_{\text{риски } i}] \omega_{\text{эф.разм. } i}, \quad (4)$$

где $R_{\text{дох.макс. } i(t)}$ – максимально возможная доходность на рынке капиталов в момент привлечения по i -му случаю привлечения; $R_{\text{факт дох.разм. } i}$ – фактическая доходность размещения в i -м случае размещения капитала, %; $S_{\text{разм. } i}$ – сумма размещения финансовых ресурсов в i -м случае размещения; $Y_{\text{риски } i}$ – уровень

риска в i -м случае размещения (определяется экспертным путем); $\omega_{\text{эф.разм. } i}$ – значимость совокупной упущенной выгоды i -го случая размещения финансовых средств для предприятия (определяется экспертным путем);

5 эффективное управление оборотными средствами предприятия

$$K_{\text{эф.об.ср.}} = \sum_{i=1}^n \left[\sum_{j=1}^m \Delta T_{ij} \omega_{\text{эф.об.ср.}ij} \right], \quad (5)$$

где ΔT_{ij} – значение отклонения фактического уровня оборотных средств от их нормативного (расчетного) значения в i -м случае по j -му виду оборотных средств, %; $\omega_{\text{эф.об.ср.}ij}$ – значимость отклонения по j -му виду оборотных средств в i -м замере;

6 обеспечение достаточного уровня ликвидности

$$K_{\text{над.остатка}} = \sum_{i=1}^n \Delta Z_i \omega_{\text{над.ост. } i}, \quad (6)$$

где ΔZ_i – значение отклонения фактического остатка денежных средств от расчетного (оптимального) в i -м случае; $\omega_{\text{над.ост. } i}$ – значимость отклонения фактического остатка денежных средств от расчетного в i -м случае по шкале желательности.

Исходя из проведенного выше анализа критериев качества, факторную модель (комплексный коэффициент) оценки качества системы управления финансовыми ресурсами можно представить следующим образом:

$$K_{\text{комплексный}} = K_{\text{рег.}} K_{\text{точн.}} K_{\text{прив.}} K_{\text{эф.разм.}} K_{\text{надежности остатка}} \rightarrow \min.$$

В заключении необходимо отметить, что предложенная методика оценки качества процесса формирования и использования финансовых ресурсов требует дальнейшей научной разработки.

Список литературы

- 1 Адлер Ю. П., Маркова Е. В. и др. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. М., 1976.
- 2 Зедгенидзе И. Г. Планирование эксперимента при исследовании многокомпонентных систем. М.: "Наука", 1981.
- 3 Питере Т., Уотермен Р. В поисках эффективного управления / Пер. с англ. М., 1986.
- 4 Солодкая М. С. Надежность, эффективность, качество систем управления // "Credo". № 5. 1999.
- 5 Спиридонов С. П., Берстнев Г. И. Понятие "Качество" в управлении // Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством. Сборник научных трудов. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2000.

С. А. Типикина, Б. И. Герасимов, О. Г. Берстнева

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Управление в любой организации выделяется в особую функцию, на выполнение которой ориентируются некоторые элементы (подразделения) организаций. Это органы управления. Все действия органов управления по осуществлению своих функций можно определить как управленческую деятельность.

Важной частью управленческой деятельности является принятие управленческих решений. Управленческое решение охватывает все стороны деятельности организации – подготовку производства, производство, сбыт, работу с персоналом, финансы и т.п.

Термин управленческое решение может иметь несколько значений. Под управленческим решением понимается:

- найденный, но еще не осуществленный вариант действий;
- сам процесс решения проблемы, т.е. устранение некоторых препятствий и трудностей на этом пути;
- итог деятельности.

Эту многозначность следует учитывать и при определении понятия "управленческое решение". Категория "управленческое решение" имеет многоаспектное содержание.

Во-первых, управленческое решение – это вид деятельности, протекающей в управляющей системе и связанной с подготовкой, нахождением, выбором и принятием и принятием определенных вариантов действий. В этом аспекте управленческое решение – вид работы в аппарате управления, определенный этап процесса управления.

Во-вторых, управленческое решение – это вариант воздействия управляющей системы на управляемую, формула воздействия. В этом смысле управленческое решение есть описание предполагаемых действий управляющей системы по отношению к управляемой.

В-третьих, управленческое решение – это организационно-практическая деятельность руководителя в управляемой системе.

Управленческое решение как специфический вид деятельности человека в процессе управления можно представить в виде последовательности определенных операций. Это, прежде всего разработка вариантов действий, выбор варианта, его принятие и осуществление. Решение объединяет всю совокупность указанных операций, является сочетанием интеллектуальной деятельности в управляющей системе с организационно-практической деятельностью в управляемой системе. Решение находится на стыке процесса управления и процесса производства. Оно является важнейшим звеном отношений управления, связующим фактором управляющей и управляемой системы.

Существует множество определений управленческого решения. Поэтому примем за основу некоторые определения.

Управленческое решение – это фиксированный управленческий акт, выраженный в письменной или устной форме и реализуемый для решения проблемной ситуации. Или другое определение. Управленческое решение – это результат анализа, прогнозирования, оптимизации, экономического обоснования и выбора альтернативы из множества вариантов достижения конкретной цели системы управления.

Выявление вариантов решения – процедура практически не формализуемая.

Приемы выявления вариантов решения, а так же метода сравнения и выбор наилучших вариантов в значительной мере определяется тремя факторами:

- 1) постановкой задачи, определяющей предмет и характер выбора;
- 2) областью использования результатов решения;
- 3) полнотой и определенностью исходной информации, используемой для выбора решения.

По особенностям постановки задач и характеру выбора решений большинство проблем, по которым приходится осуществлять выбор решения в ходе управления социально-экономическими системами, можно разделить на три основных вида, в каждом из которых осуществляется выбор: альтернативных вариантов; значение варьируемых переменных системы; значений варьируемых параметров системы; состава (или структуры) формируемых комплексов.

Выбор альтернативных вариантов представляет собой сущность решения таких проблем, при анализе которых выявились два или несколько взаимоисключающих (альтернативных варианта).

Задача выбора альтернатив состоит в том, чтобы из двух или нескольких взаимоисключающих вариантов решения выбрать единственный, который в данных конкретных условиях обеспечит наибольшую степень достижения целей.

Выбор значений варьируемых параметров системы представляет собой широкий класс, так называемых, оптимизационных задач по выбору режимных и конструктивных параметров или распределение плановых заданий и ресурсов, т.е. определению значений внешних (входных и выходных) параметров производства, обеспечивающих его оптимальное взаимодействие с остальными подсистемами промышленной системы старшего ранга.

Чаще всего в подобных задачах оптимизации речь идет об одновременном определении значений совокупности варьируемых параметров, которые при заданных условиях (ограничениях) обеспечивают максимум или минимум (т.е. экстремум) соответствующей целевой функции.

Выбор состава формируемых комплексов, или набора компонентов, относится к другому классу оптимизационных задач, поскольку по своей постановке и методам решений они несколько отличаются от предыдущих.

Типичными параметрами этих задач является выбор комплекса мероприятий, которые в пределах выделенных ограниченных ресурсов обеспечивают наибольший рост эффективности производства. К этому же классу задач относится формирование сетевых планов выполнения комплексных работ в так называемых системах сетевого планирования и управления.

Решения, зависящие от области их использования. Методы выбора альтернатив мало зависят от области использования результатов решения. Вместе с тем методология решения оптимизационных задач формировалась и развивалась применительно к областям их использования. Укажем три группы таких решений: оптимальное проектирование; оптимальное управление производственными процессами; оптимальное планирование.

В постановке каждой из указанных групп задач имеются особенности. Важной в этом смысле процедурой является выявление варьируемых параметров, оптимальные значения которых подлежат определению. Указанные выше три группы задач различаются именно по составу варьируемых параметров. Прежде чем рассматривать особенности каждой группы необходимо выделить основные категории варьируемых параметров, выбор которых встречается в задачах проектирования и управления, а также неуправляемых факторов, влияющих на выбор решений.

Варьируемые параметры можно разделить на три основные категории:

- 1) проектно-конструкторские параметры;
- 2) режимные параметры;
- 3) внешние (входные и выходные параметры).

Неуправляемыми факторами называются те, изменение которых в процессе функционирования системы не относятся к числу управляемых воздействий. Во-первых, это неуправляемые воздействия внешней среды, в том числе внешние возмущения и изменения условий. Во-вторых, это внутренние возмущения, нарушающие нормальное течение процессов функционирования. Применительно к задачам планирования и управления производственными системами можно выделить две основные категории неуправляемых факторов:

- 1) краткосрочные внешние и внутренние возмущения, в том числе изменение погодных условий, колебание качества исходного сырья, колебание параметров энергоснабжения и т.д.;
- 2) изменение экономических условий (конъюнктуры) в том числе рост или снижение дефицитности ресурсов, потребности в продукции и др.

Принятие решений на основе исходной информации различной полноты. Чтобы принять решение, необходимо располагать полной и достаточно определенной информацией.

Полной информацией, используемой для выбора альтернативных вариантов, считается такая, которая позволяет определить значения целевой функции для каждой из сравниваемых альтернатив в условиях заданных ограничений.

Определенной называется такая информация об однозначно предсказуемых значениях параметров и условиях. Такая информация имеется лишь при строго формализованной целевой функции и при описании свойств объекта исследования детерминированными либо статистическими моделями.

При нестационарных случайных воздействиях значения параметра процесса и условий чаще всего математически непредсказуемы.

Таким образом, по полноте и определенности исходной информации можно выделить три методологических подхода, позволяющих выбрать решение однозначно, с определенной степенью вероятности и в условиях неопределенности.

1 Строгий выбор решения, однозначно определяющего результат. Может быть получен формализованными методами исследования операций при наличии полной и определенной информации.

2 Выбор решения, определяющего результат с определенной вероятностью и оценивающего степень риска, может быть получен формализованными методами с использованием теории вероятностей, если система описывается стохастическими моделями, а объем информации достаточно полный.

3 Решение принимается в условиях неопределенности, когда отсутствует необходимая информация, либо потому, что не было проведено должное исследование системы, тенденций ее развития и внешних условий, либо потому, что система находится под воздействием нестационарных, случайных факторов. Для принятия решений в условиях неопределенности используются эвристические методы, теория игр и комбинированные методы, в том числе имитационное моделирование.

Имитационное моделирование основано на том, что процесс функционирования системы или перспективы ее развития могут быть частично описаны формализовано, а некоторые условия (элементы решения и другие данные) должно принимать эвристически. В этих случаях суть имитационного моделирования состоит в том, что часть данных принимается эвристически, а часть рассчитывается с использованием зависимостей, которые поддаются формализации.

В зависимости от сложности оцениваемых факторов и степени неопределенности ситуации можно выделить следующие типы управленческих решений:

1 *Интуитивные стохастические управленческие решения.* Такие решения характерны для простых ситуаций с небольшим числом учитываемых факторов и на короткий промежуток времени, чаще всего это оперативные решения по простым объектам.

2 *Рациональные стохастические решения.* Они учитывают большее число факторов при той же степени неопределенности, чаще всего это оперативные решения по сложным объектам.

3 *Оптимальные стохастические решения.* Учитывают еще большее число факторов при той же степени неопределенности, чаще всего это оперативные решения по очень сложным объектам.

4 *Интуитивные вероятностные управленческие решения.* Учитывают незначительное число оцениваемых факторов при высокой степени неопределенности ситуации, т.е. при неустойчивости факторов макро- и микросреды и значительной продолжительности реализации решения.

5 *Рациональные вероятностные управленческие решения.* Отличаются от предыдущих несколько большим числом оцениваемых факторов.

6 *Оптимальные вероятностные решения.* Относятся к наиболее сложным, так как характеризуются значительным числом оцениваемых факторов и высокой степенью неопределенности.

Совокупность параметров решения, удовлетворяющих конкретного заказчика и обеспечивающих реальность его реализации называется **качеством управленческого решения**.

Для повышения качества управленческих решений необходимо осуществить их анализ на основе классификации по следующим признакам:

- стадии жизненного цикла товара;
- подсистема системы менеджмента (целевая, обеспечивающая и т.д.);
- сфера действия (технические, экономические и другие решения);
- цель (коммерческие, некоммерческие);
- ранг управления (верхний, средний и низший);
- масштабность (комплексные и частные решения);
- организация выработки (коллективные и личные);
- продолжительность действия;
- объект воздействия (внешние и внутренние);
- методы формализации (текстовые, графические и математические);
- формы отражения (план, программа, приказ, распоряжение, указание);
- сложность (стандартные и нестандартные решения);
- способы передачи (вербальные, письменные и электронные).

К основным условиям обеспечения высокого качества и эффективности управленческих решений относятся: применение к системе менеджмента научных подходов и принципов; изучение влияния экономических законов на эффективность управленческих решений; обеспечение лица, принимающего решение, необходимой информацией, характеризующей параметры выхода, входа, внешней среды и процесса системы разработки решения; структуризация проблемы и построение дерева целей; обеспечение сопоставимости вариантов решений; автоматизация процесса сбора и обработки информации; наличие механизма реализации решений.

К параметрам качества управленческого решения относятся:

• показатель энтропии, т.е. количественной неопределенности проблемы. Если проблема формируется только качественно, без количественных показателей, то показатель энтропии приближается к нулю. Если все показатели проблемы выражены количественно, показатель энтропии приближается к единице;

- степень риска инвестиций;
- вероятность реализации решения по показателям качества, затратам и срокам;
- степень адекватности теоретической модели фактическим данным.

После предварительной регламентации параметров качества управленческого решения и его эффективности (устанавливается предел, минимально допустимая эффективность, оправдывающая целесообразность решения проблемы), анализируются факторы внешней среды, оказывающие влияние на качество и эффективность решения. Затем анализируются параметры входа системы, факторы внешней среды и принимаются меры по их улучшению и повышению качества входящей информации. После уточнения требований входа системы, факторов внешней среды, влияющих на качество и эффективность решения, параметров входа, следует смоделировать технологию принятия решения, проанализировать параметры процесса, принять меры по их улучшению и приступить непосредственно к разработке решения.

Выполнение перечисленных условий повышения качества и эффективности управленческих решений довольно трудно, и это достаточно дорогостоящая операция. Речь о выполнении полного набора перечисленных условий может идти только для рациональных управленческих решений по капиталоемким объектам (проектам).

Список литературы

1. Годин В. В., Корнеев И. К. Информационное обеспечение управленческой деятельностью. М., 2001.
2. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой. М.: "Экономика", 1975.
3. Окрепилов В. В. Управление качеством. М.: "Экономика", 1998.
4. Фатхутдинов Р. А. Организация производства. М.: ИНФРА-М, 2000.

В. Н. Чермошенцев, О. В. Воронкова

ПОНЯТИЕ МАРКЕТИНГА И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ

"Маркетинг – способ управления предприятиями, предполагающий тщательный и активный учет факторов спроса. Возник в начале XX в. в США и получил широкое распространение в капиталистических странах в последние десятилетия в связи с резким обострением проблемы сбыта продукции. Конечная цель маркетинга – обеспечение максимальных прибылей фирм. Осуществление маркетинга сводится к организации производства и сбыта продукции на основе результатов интенсивного изучения и прогнозирования спроса, цен, широкого использования рекламы и стимулирования производства, применения современных способов хранения и транспортировки товаров, технического и иного обслуживания потребителей. "Маркетинг может использоваться и в социалистической экономике, в том числе во внешней торговле социалистических стран". Именно такое определение имел маркетинг в бывшем СССР в кратком экономическом словаре 1989 года издания. Первые упоминания о маркетинге в нашей стране появились в 60-е гг. минувшего столетия. Сквозь призму административной экономики суть маркетинга нередко сводилась к "навязыванию товаров потребителю".

Но несмотря на это, в 70-е гг. многие отечественные ученые отбросили идеологические предрассудки и пришли к осознанию того, что применение многих методов и приемов маркетинга, особенно во внешнеторговой деятельности, можно с немалым успехом применять и в условиях командной экономики. Поэтому после Совещания по безопасности и сотрудничеству в Европе (Хельсинки, 1975 г.) было принято соглашение о развитии международных экономических связей, в том числе торговли на принципах маркетинга, а также начала работу секция по вопросам маркетинга при Торгово-промышленной палате СССР.

Впервые термин "маркетинг" начал применяться в США на рубеже XIX – XX вв. В 1901 – 1905 гг. В. Креузи прочел в Пенсильванском университете курс лекций под названием "Маркетинг продуктов". С тех пор и до настоящего момента по маркетингу опубликовано бесчисленное количество монографий и учебных пособий во всем мире. Благодаря своей открытости для внедрения передовых научных достижений, маркетинг непрерывно обогащается, обеспечивая экономистов-практиков необходимым набором инструментов, что говорит о его огромном прикладном значении.

Но при всем этом до настоящего времени так и не существует какого-либо общепринятого определения маркетинга. Заглянув в многочисленную литературу, можно растеряться от обилия всевозможных дефиниций. Тут тебе и "вид человеческой деятельности", и "комплекс мероприятий", и "исследование рынка", и "философия бизнеса", и "стимулирование сбыта". Все бесчисленные определения отражают и функции маркетинга и его принципы, методы и задачи. Но суть его, наверное все-таки правильно вынесли составители советского словаря. Его цель – "обеспечение максимальных прибылей фирм". И как бы ни приукрашивались миссии компаний, ни одна фирма не выходит на рынок, не надеясь на длительный и высокий доход. Конечной целью деятельности любой организации является получение прибыли. Поэтому, отбросив все благородные обличия, можно с уверенностью заключить, что предмет маркетинга это – прибыль, а метод его это то, с помощью чего эту самую прибыль получают.

Вопрос о возникновении маркетинга тоже не прояснен до конца, являясь предметом ожесточенных споров. Принято считать, что маркетинг появился в США, но далеко не все с этим согласны. Крупнейший маркетолог Ф. Котлер считает, что "маркетинг – это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена". Исходя из этого, получается, что маркетинг как экономическое явление существовал всегда, но не имел своего названия и определения. На протяжении истории всегда в центре внимания были вопросы рекламы, торговли и обмена, товарно-денежных отношений. Многие ученые заявляют о возникновении маркетинга вместе со становлением предпринимательства, когда немецкие, венецианские, русские купцы использовали некоторые его методы, с учетом временных и национальных особенностей. Отечественная история изобилует примерами промысловых и торговых начинаний с древности. В качестве примера можно привести возникновение в XVII в. различных видов "складства", которые представляли собой своеобразные союзы для сбыта. Купцы ездили по ярмаркам и забирали у производителей на комиссию их товары, продавая их вместе со своими. После продажи они делились выручкой с доверителями по соглашению. Эта деятельность очень напоминает формирование горизонтальной маркетинговой системы в современном понимании. Очень примечательна деятельность Петра I, заботившегося о внешней морской торговле. Наисильнейшим побуждением к войне со Швецией было желание приобрести гавани на Балтийском море, после чего он начинает прокладывать сеть грунтовых дорог в качестве подвозных путей. Чем не маркетинговая деятельность в современном понимании?

Но сравнивая те или иные определения маркетинга, очень важно отметить, что все они являются продуктом своего времени и тех условий, которые оказывали на них свое непосредственное влияние.

Рассматривая какое-либо определение, нельзя учитывать его вне связи с определенным эволюционным этапом развития маркетинга. В каждом из этих этапов маркетинг имел свои определенные задачи и цели. С учетом того, что в начальные периоды своего развития, основной насущной проблемой всех производителей был сбыт, то и маркетинг того времени выполнял чисто сбытовые функции и не более того. Все усилия практических работников и ученых были сведены к одной единственной цели – нужно было продать то, что уже произведено. При этом предприниматели ориентировались не на потребности рынка, а на свои производственные возможности. В соответствии с этим Р. Батлер определял маркетинг как "деятельность управляющего, связанная с осуществление сбытовых операций и ее поддержкой". С современных позиций это определение кажется однобоким и весьма ограниченным, но в свое время оно довольно объективно отражало суть маркетинга того времени. Хрестоматийно данный этап относится к 1900 – 1930-м гг., и в большинстве источников именуется как *сбытовой маркетинг*. Как считают многие ученые, он соответствует начальному этапу становления маркетинга как самостоятельной области экономической науки. Концепция сбытового маркетинга (с современных позиций) имеет существенно узкую направленность и заключается в том, чтобы обеспечить реализацию уже произведенного товара, поэтому маркетинг на данном этапе совсем недалеко еще ушел от сбыта как такового.

Следующим периодом развития является *функциональный маркетинг*, относящийся к 1940 – 1960-м гг. Этот период охарактеризовался переходом основных индустриальных стран к новой ступени интенсивного экономического развития, широко использовавшей достижения НТР для производства гражданской продукции. На этом этапе начинает заметно обостряться конкуренция и борьба за потребителя. Не могло это не отразиться и на маркетинге, задачи которого постепенно сводятся уже не только к реализации готового товара, но и к попыткам формирования потребностей покупателя с учетом возрастающих возможностей по созданию новых, не известных ранее продуктов. Для данного этапа наиболее точной формулировкой маркетинга является определение американского маркетолога Р. Олдерсена. Он писал: "Маркетинг – это управление хозяйственной деятельностью, связанной с движением товаров и услуг от производителя к потребителю; побуждением, созданием и удовлетворением человеческих потребностей".

В этот период маркетинг постепенно начинает оказывать воздействие на весь процесс хозяйственной деятельности, а не только его сбытовую функцию. Теперь маркетинг ориентируется не только на существующие производственные возможности, но и на потенциальные запросы потребителей, постепенно их формируя.

Существенным преимуществом по отношению к предыдущей ступени развития является возможность формирования новых потребностей, однако и данный этап развития носит весьма ограниченный характер, так как и здесь маркетингу отводится вспомогательная (хотя и более активная) роль по обеспечению реализации товара.

Начало широкого и интенсивного изучения и применения маркетинга как *современной рыночной концепции управления* относится к 60-м гг. прошлого века. К этому времени в индустриально развитых странах окончательно сформировался "рынок покупателя" с его приоритетным положением

по отношению к потребителю. С этого времени можно говорить о начале качественно нового этапа в развитии маркетинга. Основной особенностью его является то, что он ставит производство товаров и оказание услуг в прямую зависимость от рынка, от непосредственного потребителя товаров и услуг и даже от возможности сформировать предпочтения последнего.

Теперь вся деятельность фирмы (научно-исследовательская, производственная, сбытовая, финансовая и т.п.) направлена на удовлетворение конкретного рыночного спроса, а потому и на всемирный учет рыночной конъюнктуры, изучение потребностей покупателя. Маркетинг становится основополагающей функцией, которая задает направление всем аспектам деятельности предприятия.

В связи с этим Ф. Котлер так сформулировал основные принципы осуществления маркетинговой деятельности предприятий:

- 1) отыщите потребности и способы удовлетворения их;
- 2) произведите то, что можете продать, вместо того, чтобы пытаться продать то, что можете произвести;
- 3) любите клиента, а не товар.

Известный американский экономист Т. Левитт писал, что "маркетинг в современных условиях представляет собой нечто большее, чем просто проталкивание на рынок товаров и услуг. Это прямая задача сбыта. Маркетинговая деятельность более многогранна. С помощью "сбыта" пытаются заставить покупателя желать то, что ему может предложить фирма. С помощью маркетинга заставляют фирму делать то, что желает покупатель. Таким образом, сбыт в широком понимании есть односторонний процесс, его цель предложить товар, который, по мнению фирмы, покупатель должен приобрести. Маркетинг же – двусторонний процесс, направляющий в распоряжение фирмы информацию о желаниях покупателя с тем, чтобы фирма могла разработать и предложить ему необходимые товары и услуги". Но эти специалисты забыли указать одну из основных целей маркетинговой деятельности. Это – получение максимальных прибылей. Дж. Р. Эванс и Б. Берман приводят определение маркетинга, в котором удовлетворение потребностей потребителей и получение прибылей фирмой представлены в одной связке: "Маркетинг – это процесс определения предсказания и создания потребительских потребностей и желаний и организации всех ресурсов компании для удовлетворения их с большей общей прибылью для компании...".

В соответствии с этим цель маркетинга представляет собой сложное явление. С одной стороны, она состоит в удовлетворении запросов потребителей, а с другой – в обеспечении прибылей, и данное положение является наверное более справедливым и точным, чем предыдущие.

В каждом из этих эволюционных этапов вопрос о формулировке и определении такого сложнейшего понятия как маркетинг, скорее является всего лишь вопросом формы и содержания. В различные периоды своего развития существовали различные подходы и методы маркетинговой деятельности, и кто возьмется угадать, какова судьба нынешних, и как они в свою очередь изменяются в будущем? Переход от одной концепции к другой свидетельствует о том, что с развитием рынка увеличивается его насыщение и конкуренция, а получение максимальной прибыли было и остается незыблемой сущностью любой рыночной деятельности.

Указанные выше этапы эволюции концепций маркетинга имели место быть в первую очередь в США и других индустриально развитых странах, где понятие "рыночная экономика" и "рыночные отношения" давно и прочно заняли свое место во всех сферах жизнедеятельности.

Россия в этом плане делает лишь первые свои шаги, и было бы ошибочным полагать, что выше перечисленный инструментальный маркетинг без всяких оговорок может быть применен в наших нынешних условиях.

С началом реформирования российской экономики все больше и больше возрастала популярность маркетинговых идей среди отечественных ученых и практиков. Вокруг маркетинга образовалась некая эйфория, когда он воспринимается как панацея от всех напастей и представляет собой чуть ли не единственное условие для выживания российских предприятий в условиях переходной экономики. Но едва ли можно отыскать хотя бы десяток преуспевающих отечественных предприятий способных успешно реализовать в наших условиях предпринимательскую деятельность на основе современных принципов маркетинга.

Сосредоточенность отечественных специалистов на иностранном продукте в виде готовых курсов, а не на удовлетворении нужд потребителей свидетельствует о том, что многие просто не понимали о чем идет речь. Стремясь действовать в духе моды, но опасаясь отдать маркетингу приоритетные позиции, предприниматели формально переименовывали отдел сбыта в отдел маркетинга. Вполне естественно,

что вслед за этим наступило определенное разочарование построить предпринимательскую деятельность российских предприятий по хрестоматийным западным копиям.

На самом деле переход от "рынка продавца" к "рынку покупателя" начинает делать в России только первые шаги, а поэтому вполне закономерно, что наиболее актуальной для отечественных предприятий является проблема сбыта, как сто лет назад в США и Европе. Многие руководители приватизированных предприятий, оказавшись лишеными поддержки государства и его "добрых" советов, вынуждены были буквально начинать с нуля, что усиливало потребность в маркетинге, это продолжается и сейчас.

Лишь сравнительно небольшому числу фирм доступен сейчас маркетинг, "ориентированный на потребителя". Большинство работает в лучшем случае в рамках модели общества – "ориентированного на продукт", а главной особенностью проведения таких предприятий становится прежде всего "желание выжить".

Многие фирмы, стремящиеся проводить грамотную маркетинговую политику, пока еще на практике находятся на первых этапах эволюции маркетинга. Организованные на них службы маркетинга не в состоянии исследовать большое количество альтернатив продуктового ассортимента, а проекты за которые они берутся часто возникают из случайных контактов.

Лишь в последнее время появляются у нас серии работ отечественных ученых и практиков, посвященные адаптации маркетинга в российских условиях, в которых закладываются теоретические и методологические основы маркетинга применительно к условиям становления в России рыночных отношений.

Д. В. Баскаков, О. В. Воронкова

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА И СПОСОБЫ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В настоящее время сфера банковского маркетинга России является мало изученной из-за того, что рыночная экономика и вместе с тем, акционерные коммерческие банки, существуют в нашей стране относительно недавно (10 лет), а кроме того, система банковских институтов в России является крайне неустойчивой и нестабильной.

Для более четкого понимания сущности качества банковского маркетинга необходимо определить основные понятия и термины теории качества и теории маркетинга, такие как "качество", "система качества", "управление качеством", "тотальное качество", "маркетинг", "управление маркетингом".

Качество – это философская категория. Считается, что она впервые была подвергнута анализу Аристотелем еще в III в. до нашей эры. А вот какое определение качеству дал Гегель: "Качество есть в первую очередь тождественная с бытием определенность, так что нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество".

На современном этапе развития экономики общепринятое определение качества как экономической категории выглядит так: "Качество – это единство свойств и характеристик продукта или услуги, основанное на способности удовлетворить заявленные или подразумеваемые потребности". Качество можно также определить как "пригодность для использования", "соответствие требованиям", "отсутствие вариативности". По определению Уэлча, президента совета директоров "General Electric": "Качество – лучшая гарантия лояльности потребителей, наша сильнейшая оборонительная линия в конкуренции с иностранными производителями и единственный способ поддержания устойчивого роста и высоких доходов". Система качества – это совокупность организационной структуры, распределения ответственности, процессов, процедур и ресурсов, обеспечивающая осуществление общего руководства качеством. Управление качеством осуществляется методами и видами деятельности оперативного характера, используемыми для выполнения требований к качеству. На текущем этапе управление качеством осуществляется при помощи TQM – управления тотальным качеством. Управление тотальным качеством представляет собой общеорганизационный метод непрерывного повышения качества всех организационных процессов, товаров и сервиса.

Маркетинг – это социальный процесс, направленный на удовлетворение нужд и потребностей индивидов и групп посредством создания и предложения обладающих ценностью товаров и услуг и обмена ими с другими людьми. Также маркетинг можно определить как искусство привлечения и удержания выгодных потребителей. Управление маркетингом (маркетинг-менеджмент) – это процесс планирования и реализации концепций ценообразования, продвижения и распределения идей, товаров и услуг, направленный на осуществление обменов, удовлетворяющих как индивидуальным, так и организационным целям. Цель маркетинга – достижение такого уровня знаний и понимания нужд и

потребностей потребителей, когда предлагаемые вами товары и услуги будут жизненно необходимы покупателям, чтобы ваш товар продавал себя сам. А вот как основоположник маркетинга Котлер в своей книге "Основы маркетинга" дополняет определение маркетинга: "Маркетинг – это искусство привлечения и удержания выгодных потребителей. Потребитель может быть безымянным, клиент – никогда". Управление маркетингом связано с управлением качеством в двух областях. С одной стороны, потребитель должен получать правдивые обещания в отношении качества через продвижение. С другой стороны, маркетинг отвечает за обратную связь с потребителями для внесения изменений в характеристики качества. Банковский маркетинг представляет собой систему управления банком, которая предполагает учет и изучение процессов, происходящих на рынке капитала.

ХАРАКТЕРИСТИКИ КАЧЕСТВА УСЛУГИ И ПРИМЕНЕНИЕ

МЕТОДА КРИТИЧЕСКИХ СОБЫТИЙ ПРИ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА УСЛУГ

Первое и очень важное конкурентное преимущество коммерческого банка перед другими банками – это высокотехнический и стабильный механизм оказания широкого круга банковских услуг. Клиент должен быть уверен в ежедневной, четкой работе банка, связанной с оказанием стандартных услуг. С другой стороны, клиент всегда вправе рассчитывать на персональный подход, на то, что банк способен идентифицировать именно его проблему, профессионально решить ее, учитывая все детали ситуации.

Для формального описания качества услуги может использоваться модель SERVQUAL. В современном виде она включает в себя пять измерений (табл. 1).

Тем не менее, высокое качество процессов оказанной услуги еще не дает гарантии построения итерных отношений с клиентом. Стратегия, основанная на построении долгосрочных отношений, отвечает самой современной парадигме маркетинга – маркетингу отношений. Для создания маркетинга отношений необходимо выполнение трех условий:

- 1 Качество услуги и удовлетворенность клиента.
- 2 Удовлетворенность клиента и сила отношений.
- 3 Сила отношений и их длительность.

1 Измерения качества услуг в модели SERVQUAL

| Измерение | Краткое описание измерения |
|-----------------------------|---|
| Надежность | Способность выполнить обещанные услуги точно и основательно |
| Материальность, осязаемость | Восприятие помещений, оборудования, внешнего вида персонала и других физических свидетельств услуги |
| Отзывчивость | Желание помочь клиенту и быстрое оказание ему услуги |
| Уверенность, убедительность | Воспринимаемая компетентность и вежливость персонала. Формируемое доверие компании и персонала к себе. Безопасность услуг |
| Целостность | Постоянное выполнение всех предоставляемых услуг в полном объеме |
| Сопереживание | Доступность (физический и психологический контакт с сотрудниками должен быть легким и приятным), коммуникативность (фирма информирует потребителей об услугах на понятном им языке), понимание (стремление лучше понять специфические потребности клиента и приспособиться к ним) |

Наиболее профессиональный метод маркетинговых исследований для сферы услуг называется методом критических событий. Приоритетным в нем является получение от респондентов предельно конкретных описаний проблем, связанных с процессами оказанной услуги. Соответственно, метод предпочитает количественным качественные способы сбора информации: глубинные интервью, фокус-группы, а также, – прямое (скрытое) наблюдение за поведением клиента во время оказания ей или ему услуги. Помимо внешних метод опирается на внутренние источники информации: сведения о восприятии клиентами качества, остающиеся в памяти контактного персонала.

Задачи метода состоят в том, чтобы обнаружить критические события, которые вызвали неудовлетворенность клиентов качеством услуг, выявить, не стали ли отдельные события критическими эпизодами, оценить их значимость.

Поэтому, условием для применения инструментов внутреннего маркетинга будет автономная командная работа. Она строится по принципу минимальной конкретизации. Команда как можно меньше инструктируется о том, как выполнять задачу, но обеспечивается всеми необходимыми возможностями для ее выполнения. Высший менеджмент определяет лишь критические характеристики процессов, для изменения которых требуется их вмешательство. Главное место занимает командный лидер, не манипулирующий людьми, а аккумулирующий их идеи. Поэтому важно, чтобы лидер сам был исполнителем, поддерживался каждым участником команды, может быть, избирался с их стороны.

Добиваться появления и поддерживать сервисную культуру можно тремя способами. Большую роль играет подход к найму людей, готовых поддержать ценности и нормы сервисной культуры. Немаловажно мотивирование – воздействие санкциями культуры на соблюдение людьми этих ценностей и норм. Наконец, ценности и нормы должны быть донесены до сотрудников в процессе обучения и коммуникации.

Ожидания клиента включают множество "тонких" измерений качества, которые целиком зависят от усилий "человеческого фактора": вежливости в общении, тактичности, отзывчивости к требованиям клиента, способности вовремя оказать услугу и так далее. Не вдаваясь в теорию, можно самим определить измерения качества через изучение опыта работы клиента с компанией.

Маркетинговая деятельность в банке принципиально не отличается от маркетинга в промышленности, но имеет ряд особенностей, которые обусловлены спецификой банковской деятельности. Для систематизации представления о содержании маркетинговой деятельности в этой сфере необходимо построение схемы маркетинговой деятельности в банке. Дальнейшее рассмотрение маркетинга в банковской сфере будет сделано на основании схемы 1.

Вначале необходимо рассмотреть установление задач и целей банка, а также определить возможности банка с точки зрения имеющихся у него ресурсов. Результатом рассмотрения соотношения между целями, ресурсами банка и его выявленными рыночными возможностями является определение маркетинговых возможностей банка, которые составляют базу для отбора целевых рынков. В результате проведенных исследований приступают к разработке стратегического плана банка, основные направления которого расшифровываются в планах действий по внесению стратегических изменений в контролируемые факторы. Эти факторы конкретизируются в программах. Далее предстоит разработать целый ряд планов маркетинга.

Важнейшее место в процессе маркетинговой деятельности занимает планирование комплекса маркетинга, которое включает стратегию в отношении ряда продуктов и его развития, ценовую стратегию, стратегию в области системы доставки и коммуникационную стратегию. При принятии различных управленческих решений основной задачей является достижение максимального эффекта при допустимом уровне риска. Исключительное значение при этом приобретает вопрос минимизации риска, который и позволяет решить стратегия в области риска. Для успешной реализации намеченных целей банк должен иметь соответствующую организационную структуру.



Схема 1

Наконец, в процессе осуществления намеченных стратегий большую важность имеет постоянный маркетинговый контроль, результатом которого является выработка мероприятий по внесению корректировок, как в планы, так и непосредственно в саму деятельность.

Итак, в соответствии со схемой рассмотрим последовательно все этапы построения банковского маркетинга и применим их к объекту исследования – АКБ "ТамбовКредитПромБанк" (ОАО).

1) Задачи банка

Задачи банка определяются его историей, внутренней культурой, структурой банка и характеристикой главных лиц, принимающих решения.

а) История АКБ "ТамбовКредитПромБанк" (ОАО).

В АКБ "ТамбовКредитПромБанк" (ОАО) исторически так сложилось, что основными клиентами банка являются юридические лица. Банк является старейшим региональным в Тамбовской области, поэтому самыми крупными клиентами являются крупные предприятия промышленности, такие как, Мичуринская Железная Дорога, Уваровский химкомбинат, ОАО "Тамбовполимермаш", Ревтруд, ОАО "Завод подшипников скольжения", ТамбовНИХИ.

б) Внутренняя культура.

В рассматриваемом банке большинство составляет высококвалифицированный персонал, способный решать поставленные задачи точно и в срок. Основная кадровая проблема состоит в высокой степени текучести кадров из-за крайне низкого соотношения уровня требований ответственности и трудоемкости работы к уровню оплаты труда.

в) Структура банковской организации.

АКБ "ТамбовКредитПромБанк" (ОАО) имеет четыре филиала и четыре дополнительных офиса в Тамбовской области. Централизованное управление осуществляется из головного банка. Исполнительная власть в банке осуществляется президентом, вице-президентами и советом директоров банка.

На основании полученной информации можно сделать вывод об основных задачах банка:

- ориентация на региональные торговые организации, сотрудничество с мелким и средним бизнесом региона;
- содействие наукоемким и информационно-аналитическим предприятиям региона, инвестирование в науку.

2) Цели банка

а) сохранение всех крупных промышленных клиентов;

б) налаживание сотрудничества с торговыми предприятиями города и области;

в) установка контактов с наукоемкими и информационно-аналитическими предприятиями;

г) отбор и обучение лучших студенческих кадров региона.

**Матрица банковского рынка Тамбовской области.
Корпоративные клиенты/потребности в услугах**

| <i>Предоставляемые услуги</i> | Рынки банка | | | | |
|--|-------------|---|---|---|---|
| | А | Б | В | Г | Д |
| Чековые счета местным компаниям | | | | | |
| Осуществление системы электронных платежей | | | | | |

Продолжение табл.

| <i>Предоставляемые услуги</i> | Рынки банка | | | | |
|---|-------------|---|---|---|---|
| | А | Б | В | Г | Д |
| Депозитные услуги местным компаниям | | | | | |
| Электронный клиент | | | | | |
| Услуги по обмену иностранной валюты | | | | | |
| Финансирование инвестиционных проектов | | | | | |
| Ссуды на строительство магазинов и торговых точек | | | | | |
| Кредиты на реструктуризацию предприятий | | | | | |

О б о з н а ч е н и я: А – торговые фирмы и организации; Б – промышленные предприятия; В – строительные компании; Г – ПБОЮЛ, частные предприниматели, мелкие торговые фирмы; Д – банки-корреспонденты.

**Матрица банковского рынка.
Розничные клиенты/потребности в услугах**

| <i>Предоставляемые услуги</i> | Потребительские сегменты | | | | | | |
|--|--------------------------|---|---|---|---|---|---|
| | А | Б | В | Г | Д | Е | Ж |
| Чековые счета | | | | | | | |
| Сберегательные счета | | | | | | | |
| Срочные депозиты | | | | | | | |
| Персональные ссуды | | | | | | | |
| Дорожные чеки | | | | | | | |
| Овердрафты | | | | | | | |
| Услуги по обмену иностранной валюты | | | | | | | |
| Перевод денег по международной электронной системе Вестерн | | | | | | | |

Обозначения: А – богатые клиенты; Б – клиенты с высоким уровнем достатка; В – предприниматели; Г – рабочие и служащие; Д – пенсионеры; Е – студенты; Ж – клиенты среднего возраста (30 – 55 лет).

Список литературы

- 1 Окрепилов В. В. Управление качеством. СПб., 2000.
- 2 Управление качеством: Учебник / С. Д. Ильенкова, Н. Д. Ильенкова, С. Ю. Ягудин. М.: ЮНИТИ.
- 3 Шибя, Грэхэм А., Вальден Д. Новое американское тотальное управление качеством.
- 4 Терминология качества, www.citforum.ru.
- 5 Мирослав Лянцевич. Внутренний маркетинг и качество в сфере услуг.
- 6 Головина Н. Правдивые истории о финансовой группе Северная Казна // URL: <http://www.kazna.ru/news/golovina.html>.
- 7 Зубченко Л. А. Новые тенденции в развитии банковского маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. № 1.
- 8 Mercier J. E., Pacini J. E. Marketing: Objectif rentabilite 2 // Banque, 1998, № 594, P. 59 – 61.
- 9 Романов. Маркетинг, 1999.
- 10 Уткин Э. А. Банковский маркетинг, 1994.
- 11 Гурьянов С. А. Маркетинг банковских услуг, 1999.
- 12 Егоров Е. В., Романова А. В. Маркетинг банковских услуг. М., 1999.

Р. Р. Толстяков, Б. И. Герасимов, А. И. Евсейчев

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ

1 ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ И ПОНЯТИЯ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Окружающие человека производственные и хозяйственные объекты, являющиеся экономическими системами, характеризуются большим количеством элементов сложной структуры их построения и взаимодействия, а также наличием обширных внутренних и внешних взаимосвязей.

Для обеспечения нормального функционирования любой экономической системы необходимо осуществление процессов управления отдельными ее элементами и системой в целом. Управление осуществляется путем сбора, обработки и анализа информации. Основная функция любой системы управления – получение информации, ее обработка и определение на основе полученных данных поведения управляемой системой.

Так что же такое информация? Сложность дискуссионности этой проблемы обуславливается во многом сложностью природы информации как единства идеального и материального, многозначностью понятия "информация".

Существуют различные подходы как к исследованию количественных и качественных сторон информации (вероятностно-статистический, комбинаторный, алгоритмический, семантический, прагматический и др.), так и к изучению сущности информации как экономической категории, анализу стоимостных аспектов ее воспроизводства.

Как известно, термин "информация" происходит от латинского слова "informatio", изначально изложение или разъяснение. В качестве примера существует следующее определение.

Информация – это совокупность сигналов, воспринимаемых нашим сознанием, которые отражают те или иные свойства объектов и явлений в окружающей нас действительности. Природа данных сигналов подразумевает наличие принципиальных возможностей по их сохранению, передаче, трансформации.

Данное определение носит чисто пояснительный характер. Другой подход к определению

информации отталкивается от схематичного представления процесса ее передачи. На предельном уровне абстрагирования в нем можно выделить два фундаментальных элемента:

- 1) источник (передатчик);
- 2) приемник (потребитель).

При их взаимодействии и возникает информация – некоторое сообщение, которое тем или иным образом уменьшает незнание потребителя (приемника) о некотором объекте, факте или явлении. Основываясь на таком подходе, один из основоположников теории информации Клод Шеннон определил информацию, как снятую неопределенность. В одном терминологическом ряду с информацией стоят понятия "данные" и "знания".

Под данными обычно понимают информацию представленную в конкретных формах, которые адекватны возможным (ожидаемым) процессам ее обработки.

"Знания" – это информация, на основании которой путем логических рассуждений могут быть получены определенные выводы (*философия*, знания – это проверенный практикой результат познания действительности, ее отражение в сознании человека).

В настоящее время мы живем в информационном обществе. Одним из основных признаков этого является удвоение имеющейся совокупной информации. Так, если в середине XX в. для этого требовалось не менее 20 – 30 лет, то сейчас этот период составляет не более 3 – 4 лет, и специалисты утверждают, что вскоре этот интервал сократится до одного года. В тоже время роль информации в бизнесе быстро растет. Эффективная работа организаций зависит от того насколько подробно, своевременно и качественно удастся отслеживать информацию о рынках и товарах с которыми они работают. Можно отметить ряд тенденций происходящих в сегодняшнем обществе.

1 Существенное ускорение внешней среды, в которой работают организации. Несколько десятков лет назад скорость изменения внешней среды, в которой работает большинство организаций стала выше скорости, с которой организации могут легко реагировать на эти изменения.

2 Все увеличивающаяся глобализация бизнеса.

3 Появление технологий Internet/Intranet.

4 Возрастание удельного веса коммуникативных проблем (искажение и потери информации в процессе передачи).

5 Серьезные трудности порождают наличие межъязыковых, географических, административных, терминологических и других барьеров.

6 Практическое применение информации зачастую становится невозможным из-за ее хаотического распределения по различным источникам (рассеивание информации).

Как можно заметить из приведенных тезисов, налицо глобальная информатизация общества. Последнее означает, что все большая часть его членов оказывается втянутой в профессиональную деятельность в рамках информационных отраслей экономики, удельный вес которых неуклонно возрастает.

2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ И ЕЕ ВИДЫ

При управлении экономическими объектами используется информация, разнообразная по своему содержанию. На уровне фирм, предприятий к ней относятся:

- технические характеристики средств производства (оборудования);
- описание технологий и условий производства;
- рыночная конъюнктура (цены, объемы спроса);
- сведения об оборотных средствах;
- сведения о кадровом составе;
- сведения о наличии и потребности в ресурсах;
- нормативы, плановые задания;
- совокупность расчетных показателей (фондоёмкость, рентабельность, себестоимость);
- различные приказы, инструкции, методики.

И прочее, относящееся к производно-хозяйственной деятельности людей. По этому признаку данную информацию определяют как экономическую информацию. Можно согласиться с определением экономической информации, сформулированным В. Д. Бройдо: "Экономическая информация, это та информация, которая возникает при подготовке в процессе производственно-хозяйственной

деятельности и используется для управления этой деятельностью".

Содержательная классификация циркулирующей в разных объектах информации зависит от отраслевой принадлежности и уровня управления. Тем не менее, в процессе обработки информация проходит аналогичные стадии, общие в управлении разными экономическими объектами (рис. 1).

Безусловно, это упрощенная схема обработки, в которой отражаются назначение информации и источники ее возникновения. Указанные виды информации различаются:

- формой представления;
- организацией хранения;
- характером обработки.

Если рассмотреть экономический объект (функционирующее предприятие) с точки зрения видов циркулирующей в нем информации, получится следующая схема (рис. 2).

Безусловно, данная схема носит предельно обобщенный характер, однако она охватывает практически всю конкретно-числовую информацию, выделяемую из системы управления в процессе ее функционирования.

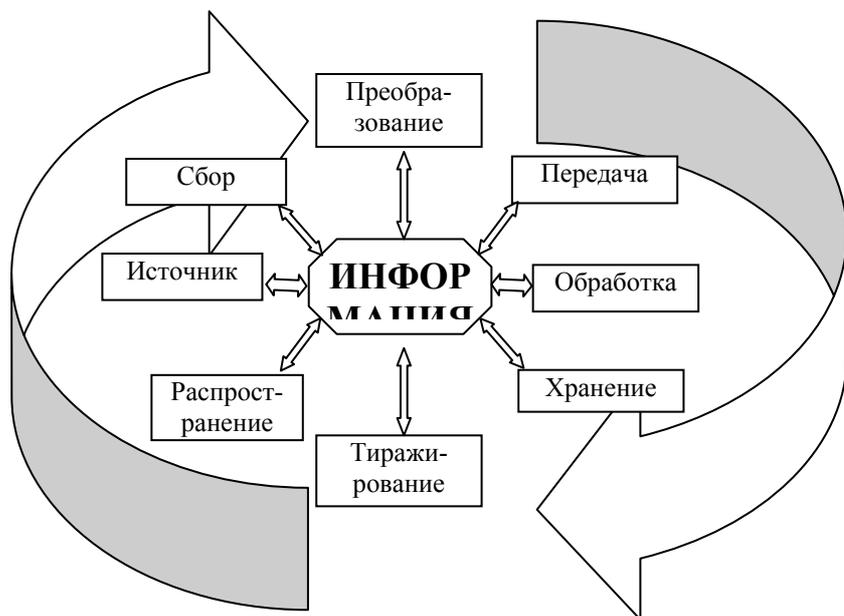


Рис. 1 Классификация экономической информации по характеру ее использования в управлении

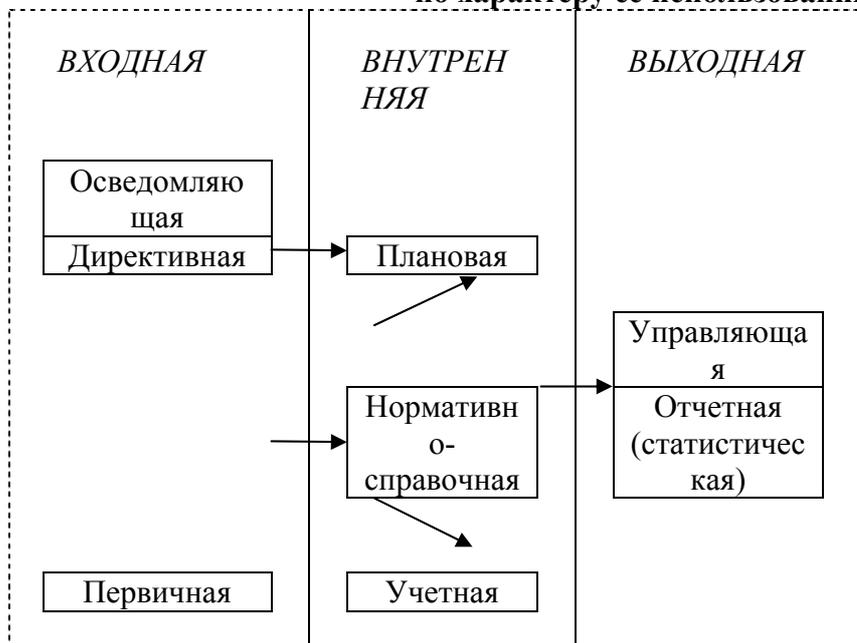


Рис. 2 Общая структурная схема цикла информационного процесса

Входная информация поступает в орган извне. Часть ее *первичная информация*, поступает от объекта управления и получается в результате непосредственного измерения или подсчета. Допустим, для фирм, занятых в сфере промышленного производства, это объем выпущенной продукции, количество брака, численность рабочих, время простоев, запасы на складе и т.д., для банков и финансовых компаний – ставка рефинансирования, объем активов и пассивов, кредитов и депозитов, действующие нормы выплат по ним. Первичная информация теснее всего соприкасается с конкретной стороной деятельности управляемых экономических объектов, причем включает как медленно изменяющиеся (условно постоянные), так и оперативные данные.

Особенностью первичной информации является то, что она очень часто содержит объемные характеристики работы объекта. На основании этих объемных характеристик с использованием нормативно-справочных данных в дальнейшем получается подробная оценка фактического состояния и динамики управляемого объекта. Остальная часть входной информации – ее иногда называют внешней и условно делят на осведомляющую и директивную – поступает из сторонних органов. *Директивная информация* исходит из вышестоящих органов и в зависимости от характера подчиненности может включать параметры и условия формирования отдельных (налоговых) выплат, плановые задания и их корректировки, выделенные лимиты. *Осведомляющая информация* поступает от вышестоящих органов, а также от фирм, предприятий и организаций, связанных с объектом управления. Это поставщики, подрядчики, транспортные организации, финансовые институты (банки, пенсионные фонды, страховые компании), территориальные органы государственной власти. Если директивные данные непосредственно влияют на цели функционирования объектов, то осведомляющие определяют условия его работы. Директивные и осведомляющие данные, в отличие от первичных, преимущественно имеют стоимостной или безразмерный характер.

По частоте изменения и форме использования выделяют *нормативно-справочную информацию*. Это экономические, технологические, материальные и трудовые нормативы, расчетные коэффициенты, каталоги, номенклатурные справочники. Нормативно-справочная информация так же, как и входная, является исходным материалом для последующей обработки и поступает в орган управления извне. По этому признаку ее можно было бы отнести к входной информации, но в отличие от последней нормативно-справочная информация используется многократно и после первоначального ввода длительное время хранится в системе управления.

Из нормативно-справочной и входной информации в результате обработки получается все обилие производной информации. Методы обработки могут быть самыми разными, от простой передачи, агрегирования и группировки до сложных экономических расчетов, граничащих с анализом. Производная информация, полученная в результате таких расчетов, отражает более сложные экономические характеристики производства: себестоимость разных видов продукции, производительность труда, рентабельность. Для сравнения текущей работы объекта с директивными заданиями часть производной информации выражается в тех же показателях, что и директивные задания. Однако производная незримо шире по составу и форме представления, чем входная и выходная информация, поскольку она отражает все разнообразие используемой информации и сложность ее обработки. Получение производной информации является целью обработки и определяет выбор соответствующих методов.

В обработке как процессе преобразования информации можно выделить этап получения прогнозной, плановой и учетной информации. *Учетная информация* относится к фактическому процессу производства и его конкретным экономическим условиям. В нее входят как первичная информация, так и часть производной. Специфика учета, как функции управления определяет специфику обработки учетной информации и необходимость ее первоочередной автоматизации. Учетная информация описывает уже совершившиеся процессы, реально существующие условия. Она определена и не зависит от последующих действий или принимаемых решений.

В отличие от нее *прогнозная и плановая информация* может корректироваться при изменении условий или целей. Расчеты учетных и плановых данных образуют в некотором смысле встречные потоки.

В процессе расчетов учетные данные в основном агрегируются, группируются и идут от натуральных показателей к стоимостным, а плановые данные – наоборот, от стоимостных и укрупненных натуральных показателей к детальным данным технической подготовки и обеспечения производства.

Учетная и плановая информация является основой всего процесса управления, включая регулирование, анализ, прогнозирование и другие функции. Так оценка деятельности фирмы получается при прямом сравнении соответствующих показателей учетных и плановых данных. Вместе с нормативно-справочной учетная и плановая информация оказывается внутренней для органов управления. Окончательным итогом обработки можно считать получение *выходных данных*. Выходными их называют потому, что подразумевается управление ими со стороны вышестоящих органов. Обычно данные при этом не удаляются, а участвуют в последующих циклах обработки.

Информация, поступающая к объекту управления, оказывает нужные действия и тем самым влияет на его дальнейшую работу. Эта информация обычно вырабатывается с участием человека, определяется в процессе принятия решений, и поэтому ее называют управляющей. Примером могут служить фонды экономического стимулирования, объем и структура инвестиций, перераспределение ресурсов и т.д.

Информация поступающая к вышестоящим органам, имеет характер отчетности и может выдаваться в установленных статистическими и налоговыми органами формах. Деление выходной информации на управляющую и отчетную условно, так как она может пересекаться, содержать одни и те же данные.

3 ПОНЯТИЕ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ

Для качества информации, как и всякого продукта, существуют показатели назначения, характеризующие полезный эффект от использования информации по назначению и обуславливающие область ее применения. Кроме того, информация имеет ряд специальных свойств, входящих в состав ее качества (рис. 3).

Достоверность информации – это ее свойство не иметь скрытых ошибок. В свойстве достоверности можно выделить две составляющие: безошибочность, т.е. свойство информации не иметь скрытых случайных технических ошибок; истинность, т.е. свойство не иметь в информации искажений, внесенных человеком намеренно (в том числе из-за непонимания).

Своевременность – свойство информации, состоящее в выполнении требований ее поступления потребителю не позднее предварительно установленного срока или через оговоренный промежуток времени после запроса. В данном свойстве можно выделить две составляющие: оперативность, т.е. свойство информации, состоящее в том, что время ее сбора и переработки удовлетворяет требованиям, определяемым динамикой функционирования ЭИС; срочность – свойство, состоящее в том, что время обработки информации должно удовлетворять требованиям, определяемым социально-психологическими мотивами.

Свойство *защищенность* информации состоит в невозможности несанкционированного ее использования или изменения. В нем можно выделить формально-техническое свойство – целостность, при котором информация, хранимая в вычислительной системе, не отличается от информации, содержащейся в исходных документах, т.е. когда не произошло случайной или преднамеренной замены или разрушения информации. Кроме этого можно выделить социально-психологическое свойство – конфиденциальность, т.е. статус, предоставляемый информации, определяющий требуемую степень ее защиты и согласованный между пользователем и ЭИС.



Рис. 3 Составляющие качества информации

Под *адекватностью* обычно понимается свойство информации, заключающееся в верном отображении связей и отношений соответствующего объекта. В свойстве адекватности можно выделить составляющие: *полноту* – свойство, характеризующее степень отображения реальной действительности (описываемого объекта) в используемом конкретном сообщении. Данное свойство позволяет организовывать информационные модели типа "многое в одном" с помощью малого числа символов. *Избирательность* – социально-психологическое свойство информации, состоящее в том, что она содержит наиболее полезные сведения для лица, принимающего решения.

Совокупность социально-психологических свойств качества информации характеризует ее ценность, т.е. положительную или отрицательную значимость информационных объектов, определяемую не их свойствами, а их вовлеченностью в сферу человеческой жизнедеятельности, интересов и потребностей, социальных отношений. Это показывает, что *ценность информации* обладает объективной и субъективной сторонами.

Список литературы

- 1 Экономическая информатика / Под ред. П. В. Конюховского и Д. Н. Колесова СПб.: Питер, 2000. 560 с.: ил.
- 2 Морозов Ю. Д., Бобков В. П. Качество, надежность и эффективность экономических информационных систем: Учеб. пособие. М., 1996.
- 3 Устинов А. Г., Герасимов Б. И. Интернет-банкинг в формировании рыночных отношений России: тенденции и перспективы / Под общей ред. д-ра экон. наук, профессора Б. И. Герасимова М.: Машиностроение, 2000. 131 с.

Р. Р. Толстяков, Б. И. Герасимов, Л. В. Зудилина

ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

1 ДИНАМИКА ФОРМИРОВАНИЯ И СУЩНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Мы живем в быстроменяющемся мире, причем меняющемся кардинальным образом. Сегодня можно достаточно обоснованно говорить о том, что наступает качественно новый этап развития цивилизации, существо которого состоит в освоении и широкомасштабном использовании информации и ее высшей формы – научных знаний – практически во всех сферах социальной активности общества [1]. Свидетельством этому является бурно развивающийся в последние десятилетия процесс информатизации общества, который охватывает сегодня многие страны мира и все более отчетливо принимает характер глобальной информационной революции [2]. И как следствие происходит процесс перехода от "материального" к информационному обществу – обществу, основанному на производстве, распространении и потреблении информации. Это – новая качественная ступень развития человечества.

Известно, что информационные революции в истории человечества происходили и ранее. Первой стало изобретение письменности пять-шесть тысяч лет назад в Месопотамии, затем – независимо, но

несколько тысяч лет спустя – в Китае, и еще на 1500 лет позднее – майя – в Центральной Америке. Вторая информационная революция произошла в результате изобретения рукописной книги, сперва в Китае, вероятно, около 1300 г. до н. э., а затем, независимо и 800 лет спустя, в Греции, когда афинский тиран Песистрат распорядился записать в книгу поэмы Гомера, до этого передававшиеся изустно. Третья информационная революция произошла после изобретения Гутенбергом печатного пресса и наборного шрифта между 1450 и 1455 гг., а также изобретением гравировки примерно в то же время.

Однако та, которую мы наблюдаем сегодня, является принципиально новой как по своему содержанию, так и по тем последствиям, которые она вызывает практически во всех сферах жизнедеятельности общества.

Современные информационные и телекоммуникационные технологии существенно меняют не только способ производства продуктов и услуг, но и организацию и формы проведения досуга, реализации человеком своих гражданских прав, методы и формы воспитания и образования. Они оказывают решающее воздействие на социальную структуру общества, экономику, политику, развитие общественных институтов [3].

Что же обусловило возникновение нового понимания такой категории, как информация, которая была известна человечеству с древнейших времен? Несомненно, это рост технологий в информационно-коммуникационной сфере взявший старт в начале столетия. Достаточно привести всего лишь несколько фактов: так доля капиталовложений в информационные технологии в ВВП США возросла с 1,5 % в 1980 г. до 4,5 % в 2000 г. В структуре общего фонда развития, состоящего из инвестиций в обычный физический капитал (основные фонды), а также из вложений в, так называемый, невечный капитал (расходы на образование, подготовку и переподготовку кадров, здравоохранение и НИОКР), стала стремительно увеличиваться доля последних компонентов, связанных с увеличением роли человеческого фактора [5]. Экспоненциально растет количество пользователей Internet, в том числе и в сфере домохозяйств. Очень ярко охарактеризована данная тенденция в одном из докладов Всемирного банка: "если бы авиационная промышленность развивалась так же стремительно, как компьютерная с середины 60-х гг., то к середине 80-х Боинг 767 стоил бы 500 долл., и мог облететь Земной шар за 20 минут, потребляя всего 30 литров горючего".

В связи с этим, прослеживаются тенденции резкого снижения цен на товары и услуги, связанные с современными технологиями, и стремительное распространение последних в производственных и бытовых системах. Все это свидетельствует о наступлении эры "новой" экономики в первую очередь в США, как в стране-лидере информационных технологий. Профессор Р. Гордон предоставляет следующие данные: удвоение среднегодовых темпов прироста производительности труда в несельскохозяйственном секторе экономики США (с 1,1 % в 1972 – 1995 гг. до 2,2 % в 1995 – 1999 гг.). Данная тенденция была примерно на 1/3 связана с ускорением динамики этого показателя в отраслях, производящих компьютеры и сопутствующую аппаратуру (с 17 ... 18 % до 41 ... 42 % в год). По расчету другого американского исследователя Б. Мултона, прямой вклад компьютерного сектора в производство ВВП США возрос с 5 ... 7 % в 1991 – 1994 гг. до 19 ... 21 % в 1995 – 1999 гг. В целом отрасли, производящие ИТ и имевшие в 20 – 22 раза более высокие темпы прироста производительности труда, чем остальная промышленность, обеспечивали во второй половине 90-х гг. около 34 ... 36 % прироста учтенного ВВП США [5].

Другие страны, в том числе и Россия, переживают очень схожие процессы, в области развития ИКТ и изменений экономики. Несмотря на широкое распространение термина "информационное общество", ученые и специалисты еще не пришли к единому пониманию его основного содержания. Существуют основные фундаментальные черты формирующегося информационного общества [6] – общества, в котором производство и потребление информации является важнейшим видом деятельности, а информация признается наиболее значимым ресурсом, новые информационные и телекоммуникационные технологии и техника становятся базовыми технологиями и техникой, а информационная среда наряду с социальной и экологической – новой средой обитания человека [7].

Основными отличительными признаками информационного общества являются:

- информационная экономика;
- высокий уровень информационных потребностей всех членов общества и фактическое их удовлетворение для основной массы населения;
- высокая информационная культура;
- свободный доступ каждого члена общества к информации, ограниченный только информационной безопасностью личности, общественных групп и всего общества.

Ключевой тенденцией является последовательное возрастание роли информации и знания в современном обществе. Информация и знания становятся все более важным фактором производства,

движущей силой экономического развития и процветания общества. Основываясь именно на этой особенности современного общества, многие исследователи и называют его "информационным" (Й. Масуда, Д. Белл, О. Тоффлер) или "обществом знания" (П. Дракер), или обществом, основанным на "информационной экономике" или "экономике знания" (М. Порат). В информационном обществе экономические успехи все больше зависят от наличия и эффективности национальной, региональной, локальной или корпоративной системы инноваций (М. Портер) и налаженной системы непрерывного образования.

Сейчас, данная проблема как никогда актуальна и решается на высоком правительственном уровне, о чем свидетельствуют:

- Федеральная целевая программа "Развитие информатизации России на период до 2010 года";
- Федеральная целевая программа "Электронная Россия на 2002 – 2010 годы";
- Проект Федеральной целевой программы "Развитие единой образовательной информационной среды на 2002 – 2006 годы".

Кроме того, повсеместно создаются федеральные центры интернет образования. Большинство крупных городов, таких, как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Омск и другие формируют собственные концепции и приоритеты городской политики.

2 НОВАЯ ЭКОНОМИКА

Новое общество, требует новую экономику, отвечающую базисным тезисам информационного общества; экономику, ставящую во главу угла информационную составляющую; экономику, производства информационных и коммуникационных технологий. Все это безусловно так, и напрашивается вывод: новая экономика – это экономика информационного общества. Но экономисты столкнулись с более сложной задачей, необходима не просто трансформация старой экономики и переориентация ее на другие ключевые цели и задачи, нужна новая – информационная экономика, которая повлечет за собой смену уже неактуальной неоклассической парадигмы.

Человечество, а вместе с ним и экономическая наука шагнули в очередной временной пласт, где теряют свою силу законы, предыдущего временного интервала. Необходима смена общей парадигмы экономической теории.

Исходя из концепции парадигмы Т. Куна ("Структура научных революций", 1962 г.) в общественных же науках существуют серьезные споры относительно истинности предсказаний и даже объяснений социально-экономических процессов и явлений. Более того, логически доказывается, что рациональные или научные способы не позволяют нам предсказать развитие научного знания. По этой причине в общественных науках, в отличие от естественных, никогда не было общепризнанной научной парадигмы как совокупности теоретических и методологических предпосылок, определяющих конкретное научное исследование. Экономические науки являются составной частью общественных наук и, следовательно, так же не имеют парадигмы, как модели, образцы для решения на практике экономических задач [8].

Действительно, единой фундаментальной парадигмы, как конкретного набора правил, законов, определений, которые были бы неизменными и являлись основополагающими для базисных надстроек экономической теории не существовало никогда. В то же время на каждом временном срезе, прослеживалась своя парадигма (классическая, неоклассическая, постиндустриальная). Это говорит о динамичности экономической науки, об ее инвариантности относительно окружающего возмущения, вызываемого тем или иным временным срезом [1].

Трансформационные процессы, происходящие при становлении информационного общества, затрагивают, прежде всего, человека, его роль и место в производственном процессе. И здесь нам представляется необходимым взглянуть на отношения собственности на средства производства. Исторически работник, как правило, был отделен от средств производства. И именно на этом разделении базировалось капиталистическое общество, так как системообразующим отношением капитализма являлось отношение между капиталом и наемным рабочим, который был отделен от средств производства. При становлении информационного общества складывается такая ситуация, что базовым фактором производства начинает выступать информация (знание). При этом его (фактора) базовая роль заключается в том, что без использования данного фактора производства становится невозможным развитие производства во все возрастающих масштабах (качественное, так и количественное). Однако информация (знание) могут производиться только человеком, отсюда следует, что основным средством производства становится человек или, точнее, рабочая сила, которая находится в личной собственности работника. Тамбовцев В. Л. замечал, что "при производстве информации

важнейшее средство производства – интеллект – неотделим от субъекта – автора создаваемой информации. Неотделима от субъекта и мысль как состояние его мозга". Можно сказать, что человек является собственником информационного или интеллектуального капитала. При этом этот капитал, в отличие от капитала овеществленного, как средство производства неотделим от непосредственного производителя – человека.

В экономической теории грядущего века идея "экономического – рационального человека" явно должна уступить место идее "социального человека". Исходя из этого должна существенно измениться и теоретическая интерпретация "пирамиды" функциональной соподчиненности экономических интересов: национальных (государственных), корпоративных и индивидуальных. На данном этапе человек выступает уже как "реальный человек". Он взаимодействует с другими людьми, но действует все в том же пространстве чисто вещных богатств". Категория "экономического человека", очевидно, сохранится, но ее методологическая роль радикально трансформируется: из основы экономической теории она превратится в производный элемент по отношению к категориям, отображающим структуры, функционирование которых в нынешней индустриальной и в грядущей постиндустриальной экономиках имеют решающее значение для осуществления индивидуальных интересов и стимулов.

Общественная значимость того или иного человека все более и более определяется не только наличием традиционных товаров, условий производства или денег (капиталов), но и, прежде всего, наличием информационных ресурсов, научных знаний и информации, его социальным статусом. Приоритеты все более и более смещаются от собственности и капиталов к знаниям и информации, которую следует рассматривать в качестве основного объекта отношений в широком плане [9]. Специфичность постиндустриальной хозяйственной системы состоит в том, что наиболее эффективными становятся вложения в самих работников. При этом парадигма вещных богатств сменяется информационной, закономерности которой лежат вне сферы "обычного" материального производства. Так, ресурсы, доминирующие в экономике сервисного общества, должны рассматриваться не как воспроизводимые и ограниченные, а как одновременно уникальные и всеобщие.

Естественным в этих условиях становится отказ от классических парадигм общественного развития, пересмотр парадигмальных и концептуальных положений классической экономической, политической и социальной теорий, сопровождаемый интегрированием в них новых культурологических, социально-антропологических идей и представлений, достижений других наук [12].

Другими словами, в основу новой научной парадигмы, адекватно выражающей современные особенности общественного развития, должен быть положен информационный принцип. Сознательная деятельность человека, степень развитости его разума, запас научных знаний – все это реализуется в практической деятельности посредством информационных взаимодействий, отношений и связей. Человек осуществляет свое воздействие на окружающий его мир прямо пропорционально своему знанию [11].

3 МНОГОВАРИАНТНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПАРАДИГМЫ

Информационная парадигма базируется на следующем фундаментальном положении: субстанцией разнообразных социально-экономических явлений и процессов является информация. Разнообразные политические, социальные, психологические, экономические явления (процессы) имеют информационную природу или информационно заданную генетическую основу. Информационную природу имеют и экономическая динамика, и динамика социальных процессов. При этом, когда речь идет об информации как о субстанции социально-экономических явлений, то имеется в виду, прежде всего, выявление имманентно присущей всем разнообразным социально-экономическим явлениям единой субстанциональной основы, которая реализуется как их общее информационное, генетически заданное, содержание.

В рамках новой информационной парадигмы, социально-экономического развития и информационной методологии анализа предполагается, что социально-экономическая реальность представляет собой целостную целостно организованную систему открытого типа, функционирование и развитие которой осуществляется в соответствии с законами информации [7].

Суммируя вышесказанное, можно попытаться выделить некоторые направления формирования новой парадигмы экономической теории:

- признание первостепенного значения или, точнее, ведущей роли информационной составляющей экономики, последняя соответственно предстает, скорее, как информационная сеть, а не как совокупность независимых "атомов", связанных рынком;
- признание многовариантности социально-экономического развития и соответственно

альтернативности будущего, из чего вытекают возможность разработки не единой, универсальной для всех, а вариантных моделей экономики, признание множественности цивилизаций и путей их эволюции, необязательность линейного прогресса и вероятность циклического развития, вообще множественность возможных его траекторий;

- признание того, что в экономике действует не одномерный "экономический человек", а полнокровный живой "социальный" человек, руководствующийся в своем экономическом поведении многими и не всегда одними и теми же критериями и располагающий всегда неполной, ограниченной информацией.

Если объединить все выше сказанное, то можно прийти к выводу о многовариантности экономической науки. Такой подход напрямую связан с центральным для современной экономики понятием информации, точнее, с исходной для нее категорией многообразия или разнообразия (variety), под которой понимается число различимых состояний некоторой системы. Информация обусловлена разнообразием объекта и уменьшает именно его. Вне исходного разнообразия нет информации. Мало того, для уменьшения (в пределе – ликвидации) этого разнообразия необходимо располагать не меньшим разнообразием в отображающем его субъекте, источнике информации (аналогично теореме К. Шеннона о пропускной способности канала передачи информации). "Только разнообразие может уничтожить разнообразие".

Следовательно, объясняющая теория должна охватывать своим разнообразием исходное разнообразие объясняемого объекта. Адекватным методом и становится плюрализм социально-экономической теории [1].

Смена научных парадигм, многообразие дискурсов исследования, принцип методологического плюрализма (интегрирующий разные методологии) позволят получить нетрадиционные, вполне возможно, что и неординарные, неожиданно важные для общества сведения [11].

Сложная экономическая система полиструктурна и функционирует во взаимодействии своих несводимых к одной структур как между собой, так и, разумеется, с внешней средой. Каждый структурный срез сложной системы высвечивает свои связи переменных, свои отношения элементов, и только в их взаимозависимом многообразии проявляется целостность сложной системы. Ни один из срезов не может претендовать на единственность или первичность [1]. Таким образом, привычный и удобный для объяснения монизм должен уступить более сложному, неоднородному и нелинейному плюрализму. Тем не менее, нельзя отрицать накопленный опыт линейной классической и неоклассической экономик, их надо рассматривать как срезы сложной системы и отталкиваться от уже изученного, для продвижения к изучению новых срезов.

Список литературы

- 1 Маймсинас Е. Информационное общество парадигма экономической теории // Вопросы экономики. 1997. № 11. С. 86.
 - 2 Колин К. К. Информационная революция и фундаментальная экономика // Российский экономический журнал. 2000. № 4. С. 15 – 18.
 - 3 Постановление от 16 августа 1999 г. № 36 Правительства Санкт-Петербурга о концепции "стратегия перехода Санкт-Петербурга к информационному обществу".
 - 4 Дракер П. Следующая информационная революция // <http://www.cfin.ru/chuvakhin/nir.shtml>.
 - 5 Мельянцев В. Информационная революция – феномен "новой экономики" // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 2. С. 3 – 10.
 - 6 Концепция движения Москвы в информационное общество // http://www.iis.ru/moscow/infosoc/chapter04_1.ru.html.
 - 7 Дятлов С. А. Информационная экономика: методологические принципы // <http://www.e-government.ru/pub/e-business/985423338.htm>.
 - 8 Бобровин Ю. А. Принципы, методы и законы естествознания в экономической теории // http://aeli.altai.ru/2001/bobrov.in.htm#_ftn1.
 - 9 Дятлов С. А. Информационная парадигма социально-экономического развития // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1995. № 3 – 4. С. 29.
 - 10 Циренчиков В. С. Эволюция экономических укладов и форм интернационализации // <http://isn.rsuh.ru/iu/journal/journal4.2001/5.htm>.
 - 11 Санкова К. А. Функциональная роль гендерных исследований в переходном российском обществе // http://sstu-socwork.narod.ru/files/gend_sb_www/chapter_3/sankova.htm.
- Р. Р. Толстяков, Б. И. Герасимов, Д. Н. Буцких*

ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА ПРОДУКТОВ И УСЛУГ

Человечество неотвратимо вступает в информационную эпоху. Вес информационной сферы экономики постоянно возрастает, и ее доля для экономически развитых стран уже сегодня составляет 40 ... 60 %. Ожидается, что к концу века она возрастет еще на 10 ... 15 %.

Социально-экономическая структура общества, базирующаяся на информационной экономике, уже по своей сущности лишена большинства наших нынешних социально-экономических и экологических проблем, и в потенциале предполагает экспоненциальное развитие общества по основным его параметрам ("знания порождают знания") [3].

Главным ресурсом в новой хозяйственной системе стал интеллектуальный капитал, или способность людей к нововведениям и инновациям. Эффективное использование его привело в 90-е гг. XX в. во многих западных странах к существенному разрешению проблем дефицита государственного бюджета, безработицы, инфляции и нестабильности экономической системы [1].

По мере своего создания экономика информационного общества начинает использовать не два, а четыре основных ресурса: труд, капитал, индивидуальную, групповую и региональную свободу, а также релевантную информацию (постоянно обновляемые теоретические знания и различного рода сведения, в том числе практические навыки людей). Первые два из них служат факторами производства, последние два – необходимыми условиями их эффективного использования. В такой экономике имеет место систематическое увеличение потенциального (а при определенных условиях и фактического) выпуска за счет постоянного обновления технологической базы производства, прежде всего путем применения новых информационно-коммуникативных технологий.

Совокупный спрос сдвигается в сторону информационных потребностей, которые все более и более индивидуализируются. В США за 1980 – 1992 гг. доля расходов на информацию возросла в совокупном потребительском спросе с 9,9 % до 12,5 %, а на продукты питания уменьшилась с 19,9 % до 16,6 % (World Telecommunications and Development Report, 1995, P. 2). Аналогичные изменения происходят и в других развитых странах [4].

Совокупное предложение сдвигается в сторону увеличения производства информационных товаров и услуг. Появляются новые продукты и новые услуги, новые отрасли, новые специальности и новые рабочие места. В результате создание, распространение, обновление и применение информации происходит опережающими темпами (по сравнению с использованием любых других ресурсов). Все более значимым становится информационный рынок (рынок телекоммуникаций, компьютерный рынок и рынок информационных сетей, рынок информационно-коммуникативных технологий, рынок программных продуктов и знаний, рынок информационных услуг в финансовой сфере, "черный" рынок незаконных информационных услуг) [5].

В начале XX в. сталь была продуктом номер один. Ее высокая стоимость была обусловлена тяжелым физическим трудом по добыче железной руды в штате Миннесота, перевозкой миллионов тонн руды в Питтсбург или Бирмингем, а дальше – адской работой сталеваров. А теперь компания Nucor Steel производит тонну листовой стали при помощи сложных компьютеров. Интеллектуальный компонент вырос, а материальный съезжился.

Главный продукт конца XX в. – микросхемы. Стоимость всех продаваемых сейчас микросхем превышает стоимость выплавленной за такой же период стали. Причем ценность им придают не материальные компоненты. Микросхемы изготавливаются главным образом из кремния, т.е. обыкновенного песка, причем в малых количествах. Дороже всего обходится сложное проектирование микросхемы и проектирование производящих ее машин, т.е. в микросхеме ценится ее интеллектуальное, а не физическое содержание.

Каждые четыре доллара из пяти, расходуемых Леви Страуссом на производство пары джинсов, тратятся на информацию, а не на то, чтобы произвести, покрасить, скроить и сшить столько-то изделий.

И вообще, по подсчетам Джеймса Брайана Куинна из школы бизнеса при Дартмутском колледже, затраты на информацию составляют 3/4 добавленной стоимости почти всякой продукции. Производство дематериализуется. "Мы наблюдаем, – говорят профессора Лихайского университета Стивен Голдмен, Роджер Нейджел и Кеннет Прайс, – слияние товаров с услугами. Это заставляет нас пересмотреть суть понятий "производство" и "продукт".

И, конечно же, мы во все большем объеме покупаем чистое знание в секторе обслуживания. Знаменитый нью-йоркский адвокат берет с клиента 400 долларов в час не потому, что так уж дорого стоят материальные принадлежности его профессии: письменный стол, бюст Оливера Вен-делла Холмса и т.д. Нет, вы покупаете его ум и профессионализм. Отрасли, передающие информацию, развиваются более быстрыми темпами, чем отрасли, перевозящие товары. Объем информации,

передаваемой по телефону, ежегодно увеличивается на 16 %, по компьютерной сети – на 30 %, по сети Internet – и того больше.

Если взять авиаперевозки, то здесь вся прибыль кроется в информации. Издание Official Airline Guide рентабельно, но в начале 90-х гг. XX в. общие убытки авиалиний составили несколько миллиардов долларов. Потери были бы неизмеримо больше, если бы их частично не компенсировали за счет информационных систем бронирования. Только 10 % годового дохода AMR (родительской компании American Airlines) поступает от системы бронирования билетов Sabre; но в 1995 г., когда авиаперевозки вновь стали рентабельными, Sabre принесла 44 % прибыли. В сущности, современный авиатранспорт представляет из себя две разных индустрии: собственно полеты, которые в лучшем случае приносят минимальную прибыль, и индустрию информации о полетах, которая даст основную прибыль и в кратчайшие сроки.

Деньги – и те перестали быть чем-то материальным. Было время, когда государства торговали валютой, а сотрудники Федерального резервного банка в Нью-Йорке грузили золотые слитки на тележки и переправляли из одного подвала в другой – принадлежащий другому государству. Сегодня ежедневно продается валюты примерно на 1,3 трлн. долл., и она ни на одном этапе не принимает осязаемую форму.

Из стандартной единицы стоимости – строго фиксированного и ограниченного имущества, материальной и в то же время абсолютной "истины" – деньги превратились в нечто эфемерное, неуловимое, электронное. На протяжении последних 25 лет они все больше отходили от устанавливаемого государством золотого эквивалента, каковая практика установилась 5000 лет назад (сейчас унция золота стоит 35 долл.), – чтобы принять новую, электронную форму. Отныне деньги – не что иное, как комбинация единиц и нулей – базовых элементов программирования. Это они – единицы и нули, символизирующие деньги, – несутся по проводам длиной в тысячи миль, мчатся по кабелю из стекловолокна, спрыгивают со спутников и расходятся лучами от одной ретрансляционной станции к другой. Эти новые деньги похожи на тени. Их холодновато-серые очертания можно увидеть, но не потрогать. Они не имеют ни веса, ни массы. Деньги стали бесплотным образом, не более.

Так же как Промышленная, Информационная революция затрагивает все стороны жизни. Американцам требуется столь ничтожное количество мускульной энергии, что Министерство сельского хозяйства призывает нас потреблять 2000 калорий в день. Это гораздо меньше тех 3700 калорий, которые мы все-таки потребляем (вот почему скамейки на стадионах кажутся нам узкими) и меньше 3752 калорий, считавшихся ежедневной нормой для рабов на плантации Джорджа Вашингтона в 1790 г. (причем среди них почти не было толстых). Благодаря научным исследованиям, позволившим вывести высокоурожайные гибридные сорта пшеницы, ныне фермеры производят в пять раз больше пшеницы на один акр, чем в двадцатые годы. Иначе говоря, сегодняшний колос на 80 % состоит из знаний.

В обороне информация играет ту же роль, какую раньше играли заводы. Сегодняшние вооруженные силы вкладывают все больше средств в обучение и образование. Процент выпускников высших учебных заведений в армии более чем удвоился. Война в Персидском заливе продемонстрировала эффективность "умных бомб" – ракет, запускаемых с авианосцев и тому подобных новинок, которым колоссальный объем информации и интеллекта позволяет точно попадать в цель и производить чрезвычайно эффективные разрушения за счет гораздо меньшего количества тринитротолуола. В наши дни стратеги из Пентагона прокручивают в воображении войны, исход которых будет решаться не на полях сражения и не на заводах, а в незримом поле информации. Вероятно, главными целями будущих войн станут информационные (включая финансовые и телефонные) системы, а также установки для выдачи военных команд. В окнах Пентагона допоздна не гасят свет: военные ломают голову над тем, как атаковать самим или обороняться от нападения на информационную инфраструктуру. В форте Мак-Нейр в Вашингтоне Национальный университет обороны, включающий сухопутный, морской и авиационный колледжи, пополнился колледжем управления информационными ресурсами. Как в военных, так и в гражданских делах материальный компонент сильно уменьшился в размерах, а интеллектуальный возрос.

Экономист Брайан Артур подытожил происходящие в системе хозяйствования сдвиги следующим образом: при старой экономике люди покупали и продавали "концентрированные ресурсы" – большое количество материала, связанного между собой ничтожным количеством информации (вспомните алюминий, на протяжении ста лет изготавливаемый из бокситов при огромных затратах электрической энергии). В новой экономике мы покупаем и продаем "концентрированное знание" – колоссальный объем интеллектуального содержания в крохотной материальной оболочке (примерами могут служить компьютерные программы или последняя модель самолета, цена которого в первую очередь обусловлена расходами по статье "исследования и развитие" (ИР).

Новой экономике предстоит неузнаваемо преобразить старую, но не покончить с ней. Крупнейший капиталист эры знаний, председатель правления Microsoft Билл Гейтс тратит огромные средства на содержание роскошного особняка и модных автомобилей, т.е. на вполне материальные вещи. В свое время Промышленная революция не отменила сельское хозяйство, потому что людям по-прежнему нужно было питаться; точно так же Информационная революция не отменит легкую промышленность, так как нам по-прежнему нужны пресловутые банки с пивом. Никто не может сказать наверняка, какие новые методы работы и достижения успеха создаст эта революция. Единственное, чего можно с большой долей уверенности ожидать от любой революции, так это неожиданностей. Но уже сейчас очевидно: успех в интеллектуальной экономике зависит от новых умений и новых видов организации и управления. Таким образом, можно на простых примерах наблюдать плюрализм подходов, к разным срезам экономической теории.

Таким образом, новая эра уже здесь, с нами, но пик общественных и экономических преобразований еще впереди [2].

Список литературы

- 1 Соколов Ю. А., Секованов В. С. Глобализация информационных систем и экономическое положение России на рубеже XXI века // <http://www.kostroma.edu.ru/Events/konference/sokolov.html>.
- 2 Дубинин В. Информационный менеджмент – фантом, обретающий плоть // <http://www.industrialauto.ru/Reviews/Common/Information/info.asp>.
- 3 Бодякин В. И. Этика познания // <http://www.ipu.rssi.ru/stran/bod/dubr4.htm>.
- 4 Подколзина И. А. Канд. экон. наук США – 2000: в новое тысячелетие с "новой экономикой" // <http://www.hf.ru/an/articles/world/usa2000.htm>.
- 5 Колин К. К. Информационная революция и фундаментальная экономика // Российский экономический журнал. 2000. № 4. С. 15 – 18.

О. В. Дьякова, Б. И. Герасимов

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПОДСИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Экономическая теория включает в себя макроэкономику (национальную экономику), мезоэкономику и микроэкономику. Однако немало авторов из системы экономической теории автоматически исключают мезоэкономику. Между тем региональная экономика (мезоуровень) служит связующим звеном между макроуровнем (государством) и микроуровнем отраслей, предприятий и домохозяйств, т.е. она создает условия для развития всех микросистем и в то же время не идет вразрез с экономической политикой государства (рис. 1) [1].

Как видно из рис. 1, без учета региональной экономики невозможно функционирование национальной экономики в целом.

Национальную экономику можно рассматривать как экономическую систему, одной из подсистем которых и является региональная экономика.

Необходимо отметить, что подсистема является частью системы, которая и изучается и рассматривается самостоятельно и сама обладает системными свойствами [2].

Отметим общие черты систем государственного и регионального уровня [3]:

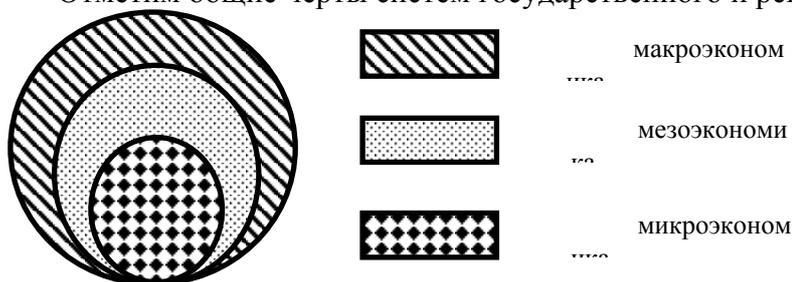


Рис. 1 Система экономической теории

- 1) аналогичность построения, а именно сложность построения и развития систем, состоящих из большого количества подсистем;
- 2) адекватность механизмов хозяйствования (если государство развивается по определенным рыночным механизмам, то и входящие в него регионы развиваются соответствующим образом);
- 3) адекватность динамики систем рынков труда;
- 4) адекватность методов анализа;
- 5) схожесть методов регулирования (государственного, регионального регулирования систем) и вытекающая отсюда важность качества работы субъекта управления;
- 6) аналогичность экономических "заболеваний" и глобальность их последствий;
- 7) общность законов равновесия региональных и государственных систем.

Отличительными особенностями регионального уровня являются:

- 1) регион в большой степени зависит от государства, чем государство от региона, решения региональных органов управления более ограничены, чем решения государственных;
- 2) региональные локальные системы рынков менее замкнуты, чем рынки государства (происходит постоянное перетекание товаров, денег, ценных бумаг, людей в другие регионы);
- 3) региональные бюджеты слабее подкреплены бюджетобразующими составляющими по сравнению с уровнем государства;
- 4) региональные структуры хозяйствования и структуры управления построены проще, и, следовательно, административные и правовые механизмы регулирования на данном уровне проще, чем на уровне государства;
- 5) регионами в территориальном отношении легче оперативно управлять, чем государством (имеется в виду Россия и ее регионы);
- 6) обратная связь региональных органов управления и объекта управления действует значительно быстрее, чем на уровне государства.

Региональную экономику можно рассматривать с двух позиций:

- как способ организации хозяйственной жизни территориально-производственного комплекса в структуре национальной экономики;
- как отрасль науки, которая изучает территориально-функциональные аспекты экономических отношений [4].

Теория региональной науки, методы размещения и территориального развития тесно переплетаются с практическими задачами регионального планирования и прогнозирования, управления, формирования хозяйственного регионального рынка, функционирования социальной среды.

Отечественная методология региональной науки развивается в общем в единой системе теоретических постулатов и аксиоматики.

Центральным звеном в ней является программно-целевой подход, следовательно, целевое региональное программирование. Примерное соотношение основных научных и практических сфер региональной экономики представлено на рис. 2 [5].

Рассматривая методологические аспекты региональной экономики важно определиться с понятием "регион".

Регион – емкое, многозначное понятие. В отечественной и зарубежной литературе насчитывается более ста его определений.

Некоторые определения понятия "регион":

- 1) сложный территориально-экономический комплекс, имеющий ограниченные внутренние ресурсы, свою структуру производства, определенные потребности и связи с внешней средой [6];

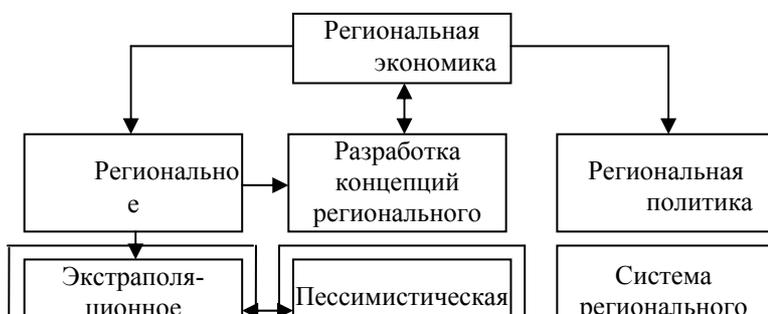


Рис. 2 Соотношение основных научных и практических сфер региональной экономики

2) выделившаяся в процессе общественного (территориального) разделения труда часть территории страны, которая характеризуется специализацией на производстве тех или иных товаров и услуг; общностью и специфическим по отношению к другим территориям характером воспроизводственного процесса; комплексностью и целостностью хозяйства; наличием органов управления, обеспечивающих решение стоящих перед регионом задач [4];

3) область, район, территория, часть страны, отличающиеся совокупностью естественных или исторически сложившихся экономико-географических условий и национального состава населения [7];

4) регион – значительная территория, наделенная административно-государственным статусом, имеющая легитимную систему политической власти, единое правовое поле и специфический политический прогресс [8];

5) относительно самостоятельная часть экономического комплекса страны с законченным циклом воспроизводства и специфическими особенностями протекания социальных и экономических процессов [4] и др.

Для нас представляет интерес рассмотрение региона с позиции системы.

Ряд ученых признают в качестве регионов, прежде всего, такие территориальные образования, которые представляют собой целостные социально-экономические и материально-пространственные системы со своими органами власти и управления [9].

В то же время регион – "открытая" экономическая система со своими особенностями управления и саморегулирования [10].

Идеология саморазвития позволяет рассматривать регион как сложную, иерархически построенную и целенаправленно развивающуюся систему. Очевидным является тот факт, что данная система не только слишком сложна для конструктивного описания, но и в значительной степени не определена по своему содержанию. Ее сложность обусловлена тем, что она содержит разнородные элементы условий жизнедеятельности с множеством причинно-следственных взаимосвязей между собой и природой [11].

Таким образом, регион необходимо рассматривать как формальную, сложно организованную систему, имеющую набор взаимосвязанных целей и задач, определенных потребностями населения, его отдельными социальными группами, хозяйствующими субъектами и государством, соблюдающую внешнюю форму, правила поведения и действующую в пределах установленного порядка [12].

В связи с тем, что регион является сложно организованной системой, к нему можно применить следующую схему (рис. 3).

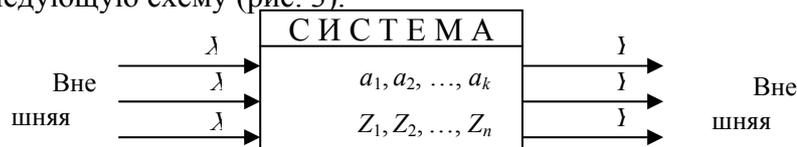


Рис. 3 Схема модели сложной системы:

элементы X_1, X_2, \dots, X_n называются входами системы;

Y_1, Y_2, \dots, Y_n – выходами системы; Z_1, Z_2, \dots, Z_n – характеризуют состояние системы; индексы a_1, a_2, \dots, a_k – обозначают параметры системы

Элементы модели системы "регион" представим в табл. 1.

Рис. 3 и табл. 1 дают общее представление и характеристику модели системы "регион".

1 Характеристика элементов модели системы "регион"

| Входы системы (X_1, X_2, \dots, X_n) | Выходы системы (Y_1, Y_2, \dots, Y_n) | Состояние системы (Z_1, Z_2, \dots, Z_n) | Параметры системы (a_1, a_2, \dots, a_k) |
|---|--|---|---|
| 1 Внешняя и внутренняя национальная политика | Отношения субъектов центральной власти к данному региону | Ресурсы региона (материальные, природные, финансовые, человеческие, трудовые и др.) | Совокупность нормативных и законодательных документов различных уровней власти: государство, субъекты Федерации, местное самоуправление |
| 2 Уровень развития НТП в стране | Межрегиональные связи | Политическая среда | |
| 3 Внешняя социальная среда | Общая региональная политика центра | Производственная среда | |
| 4 Внешние инвестиции | Нормативно-законодательная база | Социальная среда | |
| 5 Внутренняя среда региона | Направление экономического развития страны | Информационная среда | |

В конкретных моделях систем входы, выходы и состояния связаны между собой функциональными или статистическими зависимостями. Задавая определенные значения входных сигналов, исходных параметров и зависимости между переменными, при помощи определенных экономико-математических методов осуществляют исследование модели по интересующим показателям.

В связи с тем, что регион – сложная социально-экономическая система, ее исследование целесообразно производить в рамках системного анализа.

Системный анализ представляет собой совокупность методов и средств исследования сложных, многоуровневых и многокомпонентных систем, объектов, процессов: опирается на комплексный подход, учет взаимосвязей и взаимодействий между элементами системы [7].

Характерной чертой системного анализа является поиск наиболее эффективных решений региональных проблем, который начинается с определения и упорядочения целей деятельности системы, при функционировании которых возникли эти проблемы. Одновременно устанавливается

соответствие между целями, возможными путями их реализации и необходимыми для этого ресурсами [13].

Посредством имитационной макроэкономической модели региона можно оценить направления, различные сценарии и крупные проекты развития экономики региона, а также эффективность бюджетной, налоговой и инвестиционной политики (рис. 4).

Модель "работает" в режиме ответа на вопрос типа: "Что будет, если..." и позволяет получить сбалансированные количественные оценки макропоказателей региона, при заданных значениях некоторых из них. Разработка модели обусловлена возможностью экстраполяции социально-экономического развития, которая является основой эконометрической модели [11].

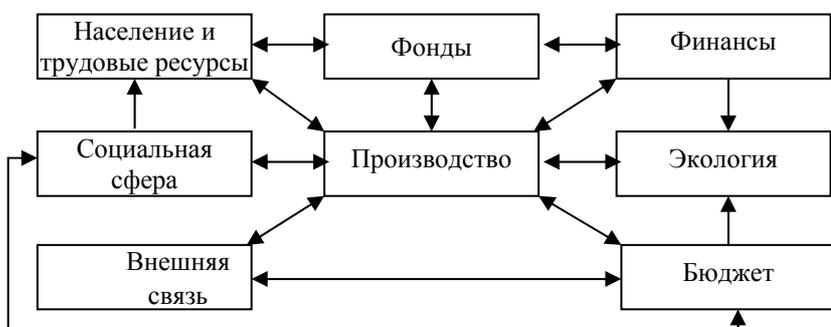


Рис. 4 Имитационная макроэкономическая модель региона

При осуществлении математического моделирования очень часто исходят из того, что регион рассматривается как территория, разбитая на участки (районы), связанные транспортной сетью и путями возможной миграции ресурсов [14].

Построение различного рода моделей, применение экономико-математических методов широко используются в региональных экономических исследованиях наряду с другими научными методами (метод таксонирования, метод систематизации, балансовый метод, картографический и др.).

В научной литературе проблемы регионов рассматриваются в различных аспектах. Условно можно выделить следующие основные аспекты (рис. 5).

Российская Федерация по Конституции состоит из множества субъектов, и с точки зрения формирования национальной экономики можно рассматривать каждый отдельный субъект Федерации как основу функционирования региональной экономики. Отсюда правомерно рассматривать субъект Федерации в качестве региона, основополагающими чертами которого являются: целостность, комплексность, специализация, управляемость и экономическая самостоятельность [4].

Целостность региона означает вполне рациональное использование природно-ресурсного потенциала региона, пропорциональное сочетание различных отраслей, формирование устойчивых внутрирегиональных и межрегиональных производственных и технологических связей, наличие особого сообщества людей с определенным образом жизни.

Комплексность хозяйства региона означает в первую очередь сбалансированность, пропорциональное, согласованное развитие производительных сил региона. Эта такая взаимосвязь между элементами хо-

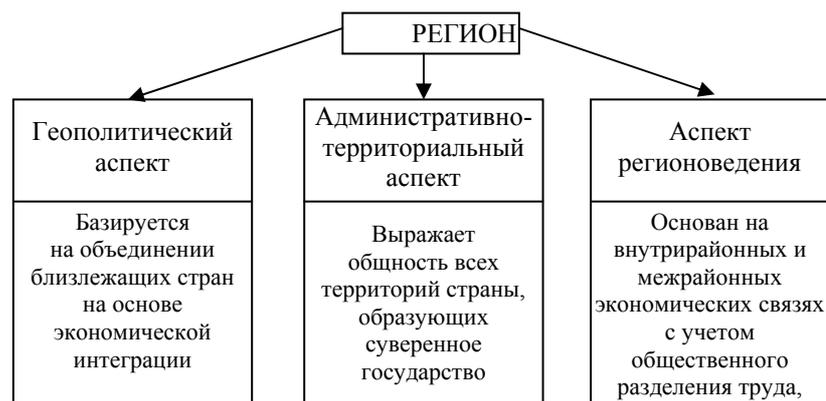


Рис. 5 Представление региона в различных аспектах

зайства, когда эффективно выполняется основная народнохозяйственная функция – специализация региона, не наблюдается значительных внутрорегиональных диспропорций и сохраняется способность региона осуществлять в своих пределах расширенное воспроизводство на основе имеющихся ресурсов.

Комплексность и целостность служат предпосылкой относительного обособления регионов в рамках народного хозяйства страны. Оно проявляется в том, что часть воспроизводственных связей ограничивается данной территорией, на этой основе образуется относительная самостоятельность.

Управляемость региона непосредственно связана с административно-территориальным делением РФ. Необходимо подчеркнуть, что управляемости в определенной степени способствует целостность региона, так как административно-территориальные органы призваны обеспечить координацию (управление) всех элементов общественного хозяйства: материального производства, природно-ресурсного потенциала, инфраструктуры, трудовых ресурсов и т.д., а также многообразных связей – торговых, финансовых, социальных, экологических, производственных, которые обладают определенной пространственной и временной устойчивостью.

Экономическая самостоятельность региона выражает степень обеспеченности его экономическими (в первую очередь финансовыми) ресурсами для самостоятельного и ответственного решения важнейших социально-экономических проблем, которые находятся в компетенции регионального уровня хозяйствования.

В настоящее время в структуре региона выделяются в качестве самостоятельных подсистем: производство, население, инфраструктура и природные ресурсы (рис. 6) [15].

Таким образом, регион становится главным субъектом экономических и политических отношений. В связи с этим очень важно определить специфику и приоритеты формирования региональной экономики, основанные на экономических, культурных и исторических особенностях развития региона.

Определим цели, предмет, принципы и функции региональной экономики.

Основной целью функционирования региональной экономики является обеспечение высокого уровня и качества жизни населения соответствующего региона.

В этой связи требуется оптимальная трансформация всего комплекса региональных экономических отношений, повышения их эффективности на научной основе с учетом требований объективных экономически законов. Законы функционирования рыночной экономики не отрицают, предполагают максимально полный учет специфики и



Рис. 6 Структура и взаимоотношения элементов региональной системы

особенностей регионального экономического пространства. Так как рыночные отношения предполагают эквивалентный обмен продуктами труда при удовлетворении потребностей всех граждан страны, то эти основополагающие положения должны реализовываться и в региональном аспекте, так как на определенном этапе развития возникает региональный хозяйственный комплекс как совокупность производящих элементов, являющийся, в свою очередь, частью (подсистемой) национальной системы [16].

Существует следующая система целей (с множеством подцелей) регионального развития [17]:

1) стратегически действующего характера (выход из депрессивного состояния, трансформация хозяйственного потенциала, ориентация на преимущественно внешнюю экономическую деятельность и т.д.);

- 2) стратегически стабилизационного плана (сохранение и поддержание сложившейся ситуации, эволюционные преобразования в хозяйственной сфере и т.д.);
- 3) аналогично применительные к отдельным отраслям регионального ведения и т.д.;
- 4) среднесрочного отраслевого и институционального свойства (коммерциализации социальной сферы, создание региональной службы занятости и т.д.);
- 5) тактические, конкретные задания по развитию отдельных служб, систем регионального хозяйствования объектов.

В качестве предмета региональной экономики выделяют [18]:

- 1) исследования закономерностей развития всех элементов производительных сил и социальной инфраструктуры в территориальном разрезе;
- 2) анализ, прогнозирование и обоснование направлений их рационального размещения с учетом общей стратегии, социально-экономического развития и экологических требований;
- 3) изучение экономики республик и регионов и межрегиональных экономических связей;
- 4) исследования территориальной организации хозяйства;
- 5) разработку проблем управления социально-экономическим развитием на территории, включая вопросы планового регулирования, использования экономических рычагов, механизма рыночных отношений и др.

В основе региональной экономики должны лежать базовые принципы [1].

Принцип преемственности. Каждый субъект Федерации составляет часть единого государства. Следовательно, региональная экономика будет развиваться устойчиво, если ее "правила игры" соответствуют "правилам игры" национальной экономики, если между действующими региональными законами и законами центрального правительства существует преемственность, если интересы данного субъекта РФ не противоречат интересам государства в целом.

Принцип адаптации. Региональная экономика должна учитывать местные особенности и обладать способностью приспосабливаться к отличным от других природно-климатическим или иным условиям региона. Именно возможность адаптации к местным условиям делает региональную экономику более эффективной. Часто созданная центром без учета региональных особенностей экономическая модель не работает, потому что не обладает достаточно высокой возможностью адаптации.

Принцип компромисса. Региональная экономика должна максимально учитывать местные интересы и активно реализовывать их. Однако нередко возникают противоречия между национальными и местными интересами. В этих случаях необходима достаточная гибкость и возможность находить компромиссные решения.

Принцип эффективности. Любая экономика, в том числе и региональная должна стремиться к эффективности. Часто по объективным причинам регион может оказаться дотационным. Однако и в этом случае механизм региональной экономики следует ориентировать на то, чтобы не увеличивать размер дотаций, а, наоборот, уменьшать его, обеспечивая самокупаемость территории.

Функции региональной экономики подразделяются на функции в области производства, распределения, обмена и потребления. Особое значение приобретают функции в области ценообразования (рис. 7) [1].

Для управления региональной экономикой каждый субъект Федерации должен иметь свою концепцию социально-экономического развития на определенный период (рис. 8) [1].

В рамках региональной экономики исследуются такие проблемы как:

- 1) региональная политика государства;
- 2) разработка и реализация региональных программ экономического и социального развития;



Рис. 7 Функции региональной экономики



Рис. 8 Схема концепции социально-экономического развития региона

- 3) эффективность специализации и комплексного развития региона;
- 4) экономическое районирование;
- 5) районная планировка;
- 6) другие вопросы.

Выводы

1 Региональная экономика как подсистема национальной экономики служит связующим звеном (мезоуровнем) между государством (макроуровнем) и отраслями, предприятиями, домохозяйствами (микроуровнем).

2 При проведении анализа понятия "регион" особое внимание уделяется рассмотрению региона с позиции экономической системы. На основании того, что регион является сложно организованной системой, разработана модель системы "регион" с характеристикой, входящих в ее состав, элементов (входы системы, выходы системы, состояние системы, параметры системы).

3 В качестве региона правомерно рассматривать отдельный субъект Федерации, служащий объектом последующего научного исследования.

4 При определении цели, предмета, принципов и функций региональной экономики сделан вывод о необходимости разработки концепции социально-экономического развития каждого субъекта Федерации на определенный период.

Список литературы

- 1 Экономическая теория (политэкономика): Учебник / Под общей ред. Заслуженных деятелей науки Российской Федерации, профессоров В. И. Видяпина, Т. П. Журавлевой. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2000. 592 с.
- 2 Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриляна. 2-е изд., доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 1997. 864 с.
- 3 Краснова Т. Г. Экономическая устойчивость региона: теоретические вопросы и практические исследования. Монография. Красноярск: КГТУ, 1999. 249 с.
- 4 Бутов В. И., Игнатов В. Г., Кетова Н. П. Основы региональной экономики: Учебное пособие. Ростов н/Д.: Издательский центр "МарТ", 2001. 448 с.
- 5 Матрусов Н. Д. Региональное прогнозирование и региональное развитие России. М.: Наука, 1995. 221 с.
- 6 Долятовский В. А. Зарубежный опыт комплексного развития регионов // Регионоведение. 1994. № 2 – 3. С. 23 – 27.
- 7 Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001. 480 с.
- 8 Гудырин С. Н. Экономико-теоретические основы государственного регулирования регионального развития в условиях перехода к рынку и формирования федеративных отношений в России. Дис. ... канд. экон. наук / Астрахань: Астраханский гос. педагогич. ун-т. 2000. 167 с.
- 9 Урбанизация и развитие регионов областного уровня / Под ред. М. Н. Ли-жевича, И. И. Сигова. Л.: Наука, Ленинградское отделение, 1990. 345 с.
- 10 Изтелецов Б. И. Региональный хозяйственный механизм: формирование, функционирование, моделирование. М.: Экономика, 1992. 365 с.
- 11 Черников А. П. Стратегия развития региона (структурный аспект). Новосибирск: Сибирское отделение РАН, 2000. 166 с.
- 12 Блажко И. В. Формирование и развитие финансово-экономической самостоятельности и ответственности региона (на примере Хабаровского края). Дис. ... канд. экон. наук / Хабаровск: Хабаровский гос. техн. ун-т. 1999. 156 с.
- 13 Игнатов В. Г., Бутов В. И. Регионоведение (Экономика и управление): Учебн. пособие. Ростов н/Д.: Издательский центра "МарТ", 2000. 416 с.
- 14 Матросов В. М., Головченко В. Б., Носков С. И. Моделирование и прогнозирование показателей социально-экономического развития области. Новосибирск: Наука, Сибирское отделение, 1991. 271 с.
- 15 Назаров Л. В. Формирование государственной региональной политики России в современных условиях. Дис. ... канд. экон. наук / СПб.: Гос. ун-т экономики и финансов. 1998. 154 с.
- 16 Назаров А. В. Региональная экономика как субъект и объект рыночных отношений. Дис. ... канд. экон. наук / Чебоксары: Чебоксарский гос. ун-т. 1996. 143 с.
- 17 Лексин В., Швецов А. Региональная политика России: концепция, проблемы, решения // Российский экономический журнал. 1995. № 2. С. 35 – 42.
- 18 Региональная экономика: новые подходы / Отв. ред. Л. А. Козлов и др. М.: Наука, 1993. 324 с.

О. В. Дьякова, Б. И. Герасимов

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

В связи с усилением интеграции России в мировое сообщество непосредственный интерес, как научный, так и практический, могут представлять общие и частные особенности опыта отдельных зарубежных стран в проведении государственной региональной политики (ГРП).

Особое направление в политике государства – региональная политика и новый участок работы в сфере регулирования экономики – региональное планирование возникло с возрастанием внимания к региональным аспектам экономического, социального развития на Западе [1].

Активные региональные научные исследования стали проводиться в послевоенный период. Это было обусловлено рядом причин.

Во-первых, в развитых государствах – направленно усилились усилия на освоение слабо развитых проблемных территорий; во-вторых, реконверсией депрессивных промышленных районов (в США – район Аппалачей, в Великобритании – Манчестер, Глазго – и др.); в-третьих, де-

централизацией агломераций и районов сверхконцентрации промышленного производства (Рурский бассейн в Германии); в-четвертых, образованием новых промышленных очагов или узлов за границей городов, не связанных с существующими центрами промышленности [2].

Расширение региональных исследований на Западе способствовало совершенствованию региональной политики, осуществлению ее регулирующего воздействия, направленного на экономическое стимулирование миграционных процессов, размещения в регионах производства, трудовых ресурсов и т.д.

На Западе существует и антирегиональное направление. Его сторонники утверждают, что действует множество неэкономических факторов, исследования выходят за рамки экономической науки, нужно использовать и социологию и географию, и др., т.е. нет собственно региональной науки как самостоятельной дисциплины.

Практически во всех странах Запады создана широкая сеть научных, государственных и общественных организаций, исследующих региональные проблемы.

Особый интерес для изучения и анализа основных положений ГРП вызывают отдельные страны Европейского союза (Германия, Испания, Италия, Франция, Великобритания) и США (имеет федеративное устройство государства, один из мировых лидеров по экономическому и социальному развитию).

Европейские регионы очень разные. Это касается географии, величины и плотности населения, ресурсно-производственных потенциалов, хозяйственной специализации, конституционного статуса и, наконец, внутриадминистративного деления (табл. 1) [3].

Регионы отдельных стран Европы осуществляют (вместе с местными администрациями) от 50 до более чем 100 функций госуправления, связанных в основном с предоставлением государственных услуг населению. Они держат на своих плечах почти всю инфраструктуру образования, здравоохранения, культуры, пособия по безработице и бедности, содержание местных дорог, поддержание правопорядка, охрану окружающей среды и т.д. [3].

Необходимо отметить, что собственная налоговая база, которой располагают регионы Европы, обеспечивает их жизнедеятельность примерно наполовину. Остальное покрывается доходами от хозяйственной деятельности и грантами из центрального бюджета, а также внешними заимствованиями. В связи с этим в центре противостояния столиц и периферии в Европе стоят налоговые взаимоотношения и политика регионального развития.

1 Структура субнациональных органов власти стран ЕС

| Страна | Регион | Промежуточные органы власти | Местная администрация |
|----------------|-----------|-----------------------------|-----------------------------|
| Австрия | 9 земель | | 2347 коммун |
| Бельгия | 3 земель | 10 провинций | 589 коммун |
| Великобритания | 4 земель | 56 графств | 482 округа |
| Германия | 16 земель | 426 округов | 16 086 коммун и 117 городов |
| Греция | | | 359 округов и 5562 коммуны |
| Дания | | 14 графств | 275 коммун |
| Ирландия | | 29 графств | 83 муниципии и 5 городов |
| Испания | 17 | 50 провинций | 8098 коммун |
| Италия | 20 | 95 провинций | 8066 коммун |
| Люксембург | | | 118 коммун |

| | | | |
|------------|----------------------------|----------------------|--|
| Нидерланды | | 12 провинций | 633 муниципии |
| Португалия | 2 автономных региона | | 305 муниципий и 4220 приходов |
| Финляндия | 1 автономный регион | 19 провинций | 455 коммун |
| Франция | 26 | 100 департаментов | 36 433 коммуны |
| Швеция | | 23 округа | 288 коммун |

В целом налоговая система европейских государств остается достаточно запутанной и консервативной. В основе своей она определяется конституционным строем отдельных стран и если в федерациях (Австрия, Бельгия, Германия) регионы имеют собственную налоговую компетенцию, то в унитарных (Великобритания, Греция, Ирландия, Нидерланды, Португалия) источники местных доходов расписываются сверху, а во Франции, Италии, Испании и Люксембурге регионы могут лишь варьировать взимание национальных налогов в оговоренных пределах. В этих условиях для местных властей главным становится всемерное укрепление собственной доходной базы (в основном это происходит за счет неналоговых источников – оказание платных государственных услуг на базе имеющейся собственности: аренда, коммунальные услуги и пр.) и согласование со столицами различных схем перераспределения в свою пользу централизованных госдоходов.

Исчерпав местные возможности, региональные власти ведут борьбу со столицами за распределение общенациональных доходов в виде либо раздела поступлений от отдельных налогов, либо получения грантов (субсидий) из центрального бюджета на автоматической или целевой основе [3].

Столицы предпочитают разделу налогов гранты, ибо именно через них на регионы гораздо легче перекладывать новые обязанности без четкого финансового обеспечения, а заодно "дисциплинировать" местную власть. Гранты обычно проходят в центральном бюджете отдельной строкой, реже бывают привязаны к отдельным источникам финансирования, но всегда – к располагаемым доходам центрального бюджета и потому их объем меняется ежегодно.

По характеру гранты распределяются на генеральные, которые расходуются по усмотрению местных властей (обычно на поддержание местных бюджетов), и ныне преобладающие целевые – по отдельным проектам или направлениям расходов (Германия – развитие восточных районов, Великобритания – выполнение централизованных программ, администрируемых регионами и т.д.).

Нередко именно на грантах держатся системы выравнивания доходов между регионами (Германия, Италия и др.), рассматриваемые в Европе на уровне отдельных стран как несущая конструкция всей региональной политики. Например, в Германии доходная база отдельных земель не может быть ниже 90 % от средней по стране и потому часть доходов состоятельных земель изымается в пользу отстающих. Однако такая региональная политика имеет свои негативные последствия. Во-первых, в передел при ней идут прежде всего средства самих регионов, а лишь потом – центрального бюджета. При распределении средств не хватает гласности, присутствует лоббизм. Во-вторых, речь идет о сравнительно небольших суммах всего лишь о 4 % ВВП богатых регионов ЕС, формирующих через свои трансферты 8 % ВВП бедных, или, другими словами, пропорции такого передела оказываются (по отдельным странам) на 20 ... 40 % ниже указанных межрегиональных разрывов в развитии. Наконец, абсолютные размеры передела зависят от сравнительной состоятельности отдельных стран и потому 2/3 всего его объема в ЕС имеют место в Германии и в Италии, тогда как многие другие страны даже не дотягивают до лимитов регионального субсидирования, разрешенных ЕС [3].

Начиная примерно с 80-х гг. XX в. в ЕС формируется собственная политика регионального развития, частично корректирующая узкие места соответствующих национальных программ.

Ее главными особенностями являются:

а) отказ от перераспределительных схем и выделение всех средств из единого наднационального источника – бюджета Сообществ (который финансируется, в свою очередь, во многом за счет не взносов стран-членов, а доходов от единого внешнего таможенного тарифа ЕС);

б) отказ (хотя и постепенный) от автоматизма и компенсирующего подхода в субсидировании, четкая критериальность, адресность и гласность в выделении и использовании средств;

в) конкурсный характер выделения ассигнований, их обусловленность сопряженным местным финансированием;

г) комбинирование субсидий и коммерческого банковского финансирования, в том числе через кредитные институты, связанные с ЕС [3].

Содержание и возможности ГРП во многом также зависят от степени централизации/децентрализации государства. Как известно, в Европейском Союзе официально провозглашена установка на децентрализацию во всех его странах-членах. В то же время этот принцип не реализуется автоматически, а учитывает исторические национальные особенности. Сегодня разброс данных по степени централизации государственных бюджетов достаточно широк. Характерно то, что не во всех странах эта проблематика официально включается в сферу ГРП и во многих случаях рассматривается и решается отдельно. Одновременно вопросы централизации/децентрализации жестко не зависят от официально объявленных принципов государственного устройства – федеративного, конфедеративного или унитарного. Передача вниз полномочий в соответствии с принципом субсидиарности эффективна только тогда, когда вниз передаются и соответствующие средства.

В целом же, как показывает практика, для эффективной децентрализации необходимы несколько условий, включая политическую стабильность, достаточно высокий уровень социально-экономического развития, развитые и устойчивые законодательную и институциональную среды, включая доверие различных субъектов к договорным и контрактным отношениям в рамках этих сфер.

Рассмотрим более подробно особенности проведения ГРП в отдельных странах ЕС.

В Германии в качестве объекта государственной региональной политики официально объявлен ограниченный перечень проблемных территорий (районов). Всего выделяется 271 район ("рынки труда"), включая всю Восточную Германию. На реализацию этой политики расходуется около 1 % федерального бюджета плюс участие самих земель и помощь европейских Структурных фондов. В федеральном бюджете выделяется самостоятельная строка. Характерно, что земли, на территории которых находятся проблемные районы, должны выделять столько же средств, т.е. планируется (на 4 года) и реализуется 50 %-ное участие государства и регионов. Доля ЕС в суммарных средствах составляет 21,6 %, собственно федерации и земель, соответственно, по 39,2 %. Есть косвенные данные об эффективности проводимой в Германии региональной политики [4].

Выделение средств регионам в Германии осуществляется на основании 5 критериев: уровень безработицы, динамика безработицы за 3 года, прогноз безработицы на 5 лет, доходы населения, инфраструктурная оснащенность территории.

На основе указанных пяти индикаторов выводится общий индикатор для каждого из выделенных в Западной Германии 167 региональных рынков труда, выстраиваемых в соответствующей последовательности. В рамках этого перечня были выбраны 46 наиболее слабых зон (около 21 % численности населения Западной Германии).

В свою очередь для новых, восточных земель была применена более упрощенная система отбора из трех индикаторов: доля неполной занятости, душевые доходы занятых, инфраструктурная оснащенность. Выбор упрощенной системы индикаторов объясняется, прежде всего, недостатками статистической базы.

Важно отметить, что на протяжении многих лет германская система индикаторов эволюционирует от одного рамочного плана к другому. Характер этой эволюции определяется различными факторами, включая корректировку задач региональной политики, совершенствование статистической базы и др. Принципиальное значение имеют веса, задаваемые индикаторам, корректировка которых во многом отражает результаты достижения определенного политического консенсуса координирующих федерально-земельных структурах на каждом этапе социально-экономического развития [4].

В целом следует отметить, что критериальная система при всей ее формализации достаточно политизирована, т.е. окончательные решения (раз в 4 года) принимаются в рамках переговорных процессов (Комитет планирования при Министерстве экономики и Министерстве финансов, региональные конференции).

В Германии, где каждая земля рассматривается как государство, реализуется федеральный конституционный принцип экономического выравнивания потребностей земель с целью избежать перегрузки налогоплательщиков и обеспечить единый уровень жизни на всей территории страны. С самого начала в ФРГ был введен конституционный инструмент "выравнивания финансовых возможностей", т.е. богатые земли должны перечислять часть своего дохода в пользу более бедных.

В число основных доноров входят шесть из 16 земель. Характерно, что и после "выравнивания" земли-реципиенты имеют уровень доходной базы ниже среднего уровня по стране.

Законодательное обеспечение ГРП, в Германии находит отражение в федеральной конституции (Основном законе), где выделены "общие задачи федерации и земель", в том числе задача "улучшения региональной экономической структуры", в рамках которой оба уровня по затратам выступают на паритетной основе. Одновременно действует федеральный рамочный закон о территориальном планировании, определяющий основные принципы, которым должны следовать земли в данной сфере.

В рамках действующей Конференции министров по территориальному планированию, где представлены все 16 земель (по одному голосу), 16 представителей федеральных министерств – по одному голосу, один голос – министр экономики, кворум – 3/4 всех голосов определяется перечень проблемных территорий и порядок распределения выделяемых федеральных ресурсов. Хотя по статусу конференция имеет лишь право принимать рекомендации, принятые решения называются "резолуциями". При этом, как показывает многолетняя практика, этим резолюциям следуют даже земли, голосующие против. В результате при всей самостоятельности земель проводимая ими политика территориального развития в значительной степени совместима, так как она организуется на основе одинаковых принципов и методов с учетом общих федерально-региональных задач [4].

В Германии применяются два основных региональных стимула: инвестиционный грант и региональный льготный заем. Эти два стимула действуют в рамках вышеуказанной германской ГРП. Федеральный рамочный план охватывает четыре года и определяет вмешательство федерального центра и регионализацию оказываемой помощи. В соответствии с федеральным рамочным планом земли разрабатывают собственные планы, согласуют их в координирующих федерально-земельных структурах и после этого самостоятельно их реализуют.

Региональное стимулирование в рамках указанных планов, прежде всего, призвано способствовать повышению конкурентоспособности региональных экономик за счет совершенствования их структур. Поэтому вторичной целью регионального стимулирования является усиление конкурентной позиции стимулируемого предприятия в структурно слабом регионе. При этом предпочтение отдается предприятиям, способным действовать на межрегиональном уровне. Предприятия-реципиенты должны доказать, что по истечении трех лет после окончания стимулирования большая часть их продукции будет сбываться за пределами региона. В свою очередь в новых землях ставится несколько иная задача: создание новых конкурентоспособных структур от стоимости проекта, выдается на 15 лет для зданий и 5 лет для оборудования, возврат средств начинается через 2 года [4].

В Германии наиболее детально разработан инструментарий анализа последствий экономической политики, прогнозирования возможных шагов государства. Целью регионального программирования выступает оптимизация региональной экономической структуры, предполагающая выравнивание уровней экономического и социального развития регионов [5].

В последнее время в целях повышения эффективности использования выделяемых средств большое внимание уделяется разработке региональных концепций развития. В качестве одной из основных задач рассматривается согласование различных мероприятий всех сфер и уровней на базе собственного потенциала региона. В структурном плане региональные концепции должны, в принципе, включать анализ сильных и слабых сторон региона, кратко-, средне- и долгосрочные цели развития, перечень приоритетных действий и проектов, мероприятия по координации действий. Разработка концепций может финансироваться за счет средств регионального стимулирования. Обсуждение концепций проходит на специальных региональных конференциях. Например, на конец 1997 г. в Германии насчитывалось 110 концепций. Эти концепции стали важным фактором в распределении средств регионального стимулирования в соответствии с федеральными рамочным и земельными планами [4].

Что касается Великобритании, то по сравнению, например, с Россией представляется столь "компактной" (ее территория в 70 раз меньше российской), что вопрос о региональной политике в этой стране может казаться даже надуманным. Тем не менее, исторически сложившиеся регионы Соединенного Королевства – Англия, Уэльс, Шотландия и Северная Ирландия имеют немало особенностей не только в культурных традициях, но и в экономике. Региональная политика государства направлена в первую очередь на устранение диспропорций в экономическом развитии регионов. Государство принимает меры по созданию условий для роста занятости, промышленности, особенно ее наукоемких отраслей, подготовке квалифицированных кадров, развитию инфраструктуры и сферы услуг.

Неблагополучными считаются регионы Северной и Северо-Западной Англии, Уэльса, Шотландии и Северной Ирландии. Большая часть этих регионов включена в так называемые "зоны помощи" (в них

сосредоточено 15 % всего экономически активного населения страны). Они делятся на две категории – "зоны развития" и "промежуточные зоны". Для "зон развития" характерны высокий уровень безработицы и неразвитая структура экономики. В них расположены, как правило, "старые" отрасли промышленности – угольная, сталелитейная, текстильная, судостроительная, где производство и численность занятых постоянно сокращаются. В "промежуточных зонах" с весьма острыми проблемами работает 20 % всего занятого населения страны.

При определении регионов, которым необходима помощь, учитывается ряд критериев. Важнейшие из них – уровень безработицы, степень развития производства и перспектива создания новых рабочих мест. Как бы в поддержку региональных программ создаются так называемые "предпринимательские зоны". Они располагаются на небольшом участке земли, где создаются промышленные и коммерческие предприятия, существующие на льготных условиях [6].

В течение 10 лет новые и функционирующие предприятия, расположенные в "зоне", освобождаются от налога на промышленную и коммерческую собственность, от налога на землю. Предприятиям разрешено (без ограничений) осуществлять капитальные расходы, бесплатно готовить квалифицированные кадры. Для предприятий упрощены плановый режим и методы контроля. Они также пользуются большей свободой деятельности. Развитие сети "предпринимательских зон" в отсталых регионах показало, что они могут быть питательной средой для создания новых фирм и соответственно новых рабочих мест.

Весьма сложной задачей является изыскание государственных средств для регионального развития. Как и все бюджетные расходы, затраты на региональные программы имеют тенденцию к сокращению. Но здесь необходимо провести различие между помощью промышленности и расходами на инфраструктуру. Помощь промышленности предоставляется из центрального бюджета при наличии заявок на осуществление конкретных проектов в соответствии с государственной программой. Расходы на инфраструктуру (ассигнования выделяются ежегодно) осуществляются отдельными государственными организациями и контролируются правительством. При планировании расходов на региональное развитие правительство учитывает финансовую помощь Европейского фонда исследований и разработок, а также Европейского фонда регионального развития. Региональные программы развития инфраструктуры для каждой "зоны помощи" рассчитаны на пять лет. Следует отметить, что доля ресурсов Европейского фонда исследований и разработок в общем объеме инвестиций в инфраструктуру этих "зон" постепенно увеличивается.

Главный критерий при разработке региональных программ промышленного развития и необходимых инвестиций – ожидаемая экономическая эффективность предприятия. Чтобы стимулировать развитие "промежуточных зон" с их специфическими экономическими и социальными проблемами, правительство в соответствии с законом о промышленном развитии (1982 г.) может предоставить частным инвесторам дополнительные средства, особенно в тех случаях, когда местная промышленность признана неконкурентоспособной и нуждается в перестройке.

Как правило, финансовая помощь правительства оказывается выборочно. Она призвана стимулировать инновационные проекты с высоким риском, исследования в области разработки и практического использования новых технологий.

Одобрение получают лишь те проекты, которые создают новые, либо увеличивают существующие производственные мощности, улучшают качество товаров или услуг, совершенствуют технологию процесса производства. Особо учитываются возможности создания новых рабочих мест или повышения квалификации занятых работников.

В "зонах помощи" правительство создает промышленные и торговые предприятия, которые затем продаются либо сдаются в аренду частным предпринимателям. Кроме того, промышленным и торговым проектам оказывают помощь шотландское и уэльское агентства развития. В каждой "зоне помощи" имеется агентство по развитию, сельского хозяйства, которое оказывает помощь фермерам [6].

Несколько отличны условия помощи "промежуточным зонам". Это займы или гранты улучшения окружающей среды и иных мероприятий, способных увеличить притягательность региона для инвесторов и т.д.

Финансовая поддержка Европейского фонда регионального развития имеет целью главным образом внедрение в производство результатов научно-технической революции. Гранты Европейского фонда регионального развития предоставляются для создания в "зонах помощи" новых рабочих мест, причем средства выделяются по мере их создания (из расчета 3 ... 10 тыс. ф. ст. за каждое новое рабочее место). Внутри "зон помощи" выделяются "наименее благополучные", как правило, сельскохозяйственные районы, где фермеры получают специальную помощь от Европейского сообщества.

Как уже указывалось, в Великобритании региональные программы строятся на критерии ожидаемой прибыли. При этом предусматривается ограничение помощи для тех капиталоемких проектов, которые не создают дополнительных рабочих мест или даже ведут к их сокращению.

В конце 80-х гг. XX в. была принята программа развития мелких фирм в рамках региональной политики. Ее участниками, кроме местных органов власти, были государственные: "Английская корпорация промышленной собственности" и "Агентство развития Шотландии и Уэльса". Программа предусматривает создание условий для развития малого бизнеса. Мелким фирмам выдают льготные кредиты, особенно на развитие новых технологий, продают либо сдают в аренду по низкой цене необходимые здания. В соответствии с этой программой мелким собственникам продают земельные участки для застройки промышленными предприятиями.

Региональные программы вносят существенный вклад в государственную промышленную политику: увеличивают производственные мощности, создают новые отрасли промышленности в отсталых районах и сокращают безработицу. Получив государственную поддержку, мелкий частный сектор со временем может стать самостоятельным солидным инвестором в промышленность и сферу услуг. Для подобных инвесторов разработаны специальные программы, предусматривающие снижение налогов, арендной платы за помещения и т.п. [6].

В ряде случаев препятствием для развития "зон помощи" является их отдаленность от крупных населенных пунктов. Это затрудняет доступ к "зонам", требует высоких транспортных издержек, которые иногда превышают ожидаемые доходы.

В проведении региональной политики в "зонах помощи" значительна роль местных органов власти, которые получили легитимность в 1982 г. с принятием закона о самоуправлении. Местные органы власти самостоятельно решают вопросы о продаже земли или сдаче ее в аренду частным фирмам для строительства предприятий, а также предоставляют кредиты по коммерческой процентной ставке. Они полностью контролируют использование земли.

Некоторые аспекты региональной политики Великобритании представляют интерес и для России. В первую очередь это признание современной инфраструктуры главным условием развития регионов; поощрение мелкого и среднего бизнеса; систематическое привлечение зарубежных инвестиций; создание высокотехнологичных производств (возможно, на основе конверсии предприятий ВПК) и специальных "зон комфорта" для привлечения высококвалифицированных кадров.

Задачи региональной политики Франции определяются программным законом по обустройству территории, предусматривающим, что регионы разрабатывают долгосрочные схемы обустройства и развития территории, в реализации которых принимает участие и государство в рамках системы пятилетних плановых контрактов "государство-регионы".

В целом же указанный закон исходит из того, что политика регионального развития должна содействовать национальному единству и солидарности. При этом выделяются две основные задачи: обеспечение равных возможностей по всей стране и создание условий равного доступа к знаниям, обеспечение сбалансированного национального развития. Политика регионального развития призвана обеспечить уменьшение различий между уровнями жизни, связанных с географической ситуацией, демографическими последствиями, экономикой и занятостью. Эта политика призвана компенсировать региональные недостатки, выправляя уровни налогообложения и различия в наличных ресурсах. В соответствии с данным законом другие направления государственной политики (экономической, сельскохозяйственной, социальной, культурной, транспортной, экологической и т.д.) также призваны способствовать решению задач регионального развития [4].

Во Франции уже многие годы функционирует Делегация по обустройству территории и региональному планированию (DATAR) – межминистерское агентство, возглавляемое премьер-министром. Это позволяет, не меняя уставов и функций отдельных министерств, координировать их деятельность в решении региональных проблем. Кроме того, DATAR работает через Межминистерский комитет обустройства территории и Межминистерский комитет содействия организации региональной деятельности. DATAR имеет также фонд обустройства и развития территорий, средства которого (около 1,5 млрд. франков) распределяются через систему контрактов "государство-регион" с учетом официальных национальных и региональных приоритетов по обустройству территории.

Во Франции в последнее время здесь отказались от традиционных национальных планов (за период 1948 – 92 гг. их было десять). В XI плане на 1994 – 98 гг., называемом "государство-регионы", акцент был поставлен на подготовку регионами обосновывающих материалов для заключения контрактов с государством. Эти индикативные стратегии имеют достаточно комплексный характер, включая вопросы приоритетности направлений развития практически по всем сферам деятельности.

Сохранился во Франции и Генеральный комиссариат планирования (ГКП). В современном ГКП работает немногим более 200 человек, в том числе около 70 ответственных кадровых работников. К ГКП прикреплены четыре исследовательские организации: Центр перспективных исследований и экономико-математических методов в планировании, Центр перспективных исследований и международной информации, Центр изучения доходов и издержек, Центр по изучению и наблюдению условий жизни [4].

Наряду с контрактами "государство-регион", сохранилась и используется другая подсистема: долгосрочные планы обустройства территории на 15 лет, актуализируемые каждые 5 лет. Таким планом располагает каждый регион Франции.

На период 2000 – 06 гг. правительство Франции приняло общий финансовый пакет на сумму 105 млрд. франков для всех регионов. Наибольшая часть средств (90 млрд. франков) будет направлена на крупные объекты материально-технического оснащения территории, решения по которым принимает правительство (DATAR). Это означает, что в данном случае в рамках контрактной системы "государство-регионы" в первую очередь будут решаться общегосударственные задачи развития. Вторая часть средств (15 млрд. франков) будет направлена на обеспечение инициатив самих регионов, но тоже в соответствии с определенными приоритетами и под государственным контролем в рамках указанной контрактной системы.

Во Франции в рамках ГРП применяются пять основных инструментов:

- 1) инвестиции в рамках контрактов "государство-регион";
- 2) дотация на обустройство территории;
- 3) содействие децентрализации;
- 4) освобождение от профессионального налога (до 100 % на пять лет);
- 5) сокращение налога на передачу собственности.

Главное место здесь играют контракты "государство-регион", о чем уже говорилось выше. В случае премии по обустройству территории речь идет об инвестиционной субсидии, которая представляется проектам промышленных фирм, а также некоторым видам деятельности в сфере услуг. Обычно выделяется 50 ... 70 тыс. франков на каждое новое рабочее место в зависимости от вида проблемной зоны. Кроме того, субсидии ограничиваются максимальными уровнями, выраженными в процентном отношении к размеру инвестиции, приемлемому для учета в банке: от 34 % до 17 % также по типам зон.

Цель помощи в децентрализации – способствовать перемещению предприятий за пределы столичного региона Иль-де-Франс. Выделяется субсидия в 25 тыс. франков за каждое новое рабочее место вне региона. Крупные предприятия получают эту субсидию, если "идут" в зоны, где выделяется премия по обустройству территории. Одновременно может выделяться субсидия размером 80 тыс. франков каждому работнику, желающему переехать одновременно со сменой месторасположения предприятия. Общие объемы субсидии произвольны. Проекты должны предполагать создание, как минимум, 20 рабочих мест за пределами Иль-де-Франс. Когда перемещение направлено в зоны премии по обустройству территории, то действие обоих механизмов совмещается, что усиливает их действенность.

В Италии недавно был провозглашен "административный" (но не экономический) федерализм, в соответствии с которым должен начаться качественно новый процесс децентрализации.

В целом же сегодня на долю государства здесь приходится около 95 % всех доходов/расходов; в ближайшее время планируется довести ее до 84 ... 90 %, через 5 лет – 40 ... 50 %, долгосрочная цель – 20 %.

С 1980 г. в Италии функционирует конференция "государство-регионы". В работе конференции, собираемой 2 раза в месяц, принимают участие руководители всех регионов. Право созыва у Председателя Совета министров. При этом он имеет один голос и регионы – один голос, т.е. по 50 %. Одна из главных задач конференции – подготовка согласованных предложений к проекту бюджета, включая трансферты, хотя сам проект бюджета здесь не рассматривается. На конференции также обсуждаются вопросы оказания государственной помощи слаборазвитым зонам (включая средства европейских Структурных фондов) и другие, имеющие непосредственное отношение к развитию регионов. В случае необходимости на конференцию приглашаются представители тех или иных ведомств. Имеется постоянно действующий секретариат из 60 человек (1/3 – представители регионов, которые там и получают зарплату) [4].

В Италии традиционно основным реципиентом государственной региональной помощи (около 80 % выделяемых средств) является юг страны. Однако в последние годы в соответствии с критериями ЕС география этой поддержки расширяется.

В качестве основных механизмов государственного содействия региональному развитию можно выделить:

- инвестиционную субсидию;
- автоматическую налоговую помощь;
- сокращение налога по социальному обеспечению на юге (на 1 год для новых работников, до 7,5 %);
- специальный фонд для молодых предпринимателей в проблемных зонах (до 29 лет);
- гарантийный фонд малых и средних предприятий на юге (гарантии по реорганизации краткосрочных долгов).

О соотношении различных механизмов можно косвенно судить по соотношению различных инструментов господдержки промышленности, где на гранты и налоговые льготы приходится примерно по 40 %, долевое участие в капитале – 14 %, льготные кредиты – 5 %. Из пяти вышеуказанных инструментов наибольшую значимость имеют первые два.

Инвестиционные гранты выделяются в рамках ежегодных конкурсов, организуемых Министерством промышленности, но заявки подаются через уполномоченные банки. Нормы финансирования проектов составляют 10 ... 50 % в зависимости от приоритетов. Достаточно детально регламентированы все процедуры, в том числе по возврату полученных средств в случае невыполнения заявителем условий конкурса.

Налоговая помощь по своей сути – налоговый кредит. Стимулируется создание новых предприятий, расширение и модернизация существующих в соответствии с определенными региональными и отраслевыми приоритетами. Кредит выдается в размерах 6 ... 39 % от стоимости проектов в зависимости от их масштабов и на 18 месяцев. После 20 месяцев с момента получения налогового кредита фирма-получатель обязана подать декларацию об исполнении условий, при нарушении которых кредит может быть отозван. Главное отличие этого механизма состоит в том, что он применяется автоматически на базе самосертификации фирмы-заявителя в соответствии с установленными формами. Суммарный фиксированный годовой фонд расходуетсЯ Министерством финансов по мере поступления заявок [4].

В Испании за достаточно короткий исторический период (15 лет) был осуществлен переход от диктатуры к так называемому федерализму *de facto*. За это время доля государства в бюджете снизилась с 89 % до 67,5 %. При достаточно развитой региональной автономии здесь функционирует фонд межтерриториальной компенсации.

В Испании принята система законов, в том числе о финансировании автономных сообществ, о фонде межтерриториальной компенсации, о региональных стимулах и др. Правительством принята и единая методика разработки программ регионального развития, что осуществляется всеми автономными сообществами при их непосредственном финансовом участии в процессе реализации [4].

Так, например, в соответствии с законом "Региональные стимулы для корректировки экономических диспропорций" эти стимулы рассматриваются как финансовая помощь, предоставляемая государством для содействия развитию предпринимательской деятельности и ориентации размещения предприятий в заранее намеченных зонах в целях уменьшения экономических различий на национальной территории, более равномерного распределения хозяйственной деятельности и усиления потенциала эндогенного развития регионов.

В Испании существуют два основных инструмента поддержки ГРП: фонд межтерриториальной компенсации (упоминаемый выше) и региональная инвестиционная дотация. В обоих случаях задействованы средства Структурных фондов ЕС.

Фонд межтерриториальной компенсации (ФМК) финансируется из госбюджета в размере свыше 30 % по статье государственные инвестиции. Общие объемы средств ФМК распределяются между регионами по следующим критериям: 70 % обратно пропорционально душевому доходу, 20 % прямо пропорционально миграционному балансу за последние 10 лет, 5 % прямо пропорционально разнице между уровнями безработицы в каждом регионе и по стране в целом, 5 % прямо пропорционально площади.

Инвестиционные проекты, включаемые в финансирование ФМК, определяются совместно центральной администрацией (Комитетом по государственным инвестициям) и регионами. Одновременно эти проекты могут получить 30 % необходимых средств из Европейского фонда регионального развития.

Применение механизма региональных инвестиционных дотаций осуществляется в соответствии со специальным законом, регламентирующим процедуры подачи заявок (через региональные офисы в

Министерство экономики и финансов), отбора проекта и контроля. Не менее 30 % стоимости проекта должно финансироваться за счет средств фирмы-заявителя. В сложной критериальной системе отбора проектов предпочтение отдается таким факторам, как создание рабочих мест, использование местного сырья, объем производства для новых фирм и рост производительности для существующих, технологическая новизна, поддержка администрации региона. Мониторинг проектов продолжается в течение двух лет после их реализации.

В целом приведенные примеры показывают, что западноевропейская система регионального планирования не зависит принципиально от характера государственного устройства: федеративного или унитарного. На высшем уровне обычно не разрабатывается каких-либо генеральных комплексных планов, хотя совсем недавно они существовали. Здесь, прежде всего, принимаются законодательные, нормативные акты, регламентирующие работу этой системы в целом. Важно то, что именно в законах и нормативных актах о региональном развитии и формулируются собственно приоритеты. Иногда, правда, делаются отраслевые/секторальные генеральные схемы.

Региональные планы (схемы) в странах ЕС разрабатываются на уровне всех территориальных единиц с нарастающей степенью детализации вниз. Стандартный период обновления – 5 лет, максимум – 10.

При всем многообразии применяемых в странах ЕС экономических методов стимулирования регионального развития можно выделить несколько общих принципов, которые, очевидно, целесообразно реализовывать и в российской практике:

- соответствие применяемых стимулов определенным задачам государственной политики регионального развития;
- учет принципов и других видов государственных секторальных политик (например, антимонопольной, транспортной, энергетической, промышленной и др.);
- выделение проблемных зон различного типа;
- адресность применительно к конкретным хозяйственным субъектам;
- приоритетность малых и средних предприятий;
- равноправное участие государства, регионов и хозяйственных субъектов в реализации стимулируемых мероприятий;
- сочетание различных стимулов с целью достижения синергического эффекта;
- поддержка региональных инициатив по разработке и координации собственных социально-экономических и других политик с государственной;
- контроль за использованием выделяемых средств в соответствии с заявленными целями, задачами и критериями.

Что касается США, то эта страна являет собой парадоксальный пример стабильности бюджетно-налоговых отношений государства и регионов при полном, казалось бы, отсутствии к тому законодательных предпосылок. Действительно, Конституцией США, принятой более 200 лет назад, не регулируются бюджетно-налоговые отношения внутри федерации. Фактически штаты имеют те же права в этой сфере, что и федерация в целом. Поэтому в штатах имеются те же налоги по наименованию, которые собираются в федеральный бюджет – подоходный налог с населения и корпораций

"Политика выравнивания" тоже никак не регламентирована Конституцией США. Это препятствует прямому перераспределению средств отдельным штатам (если, разумеется, не будет аргументировано доказано, что такое перераспределение служит всеобщему благу). Поэтому задействование "политики выравнивания" сопряжено в США с серьезными юридическими сложностями и длительным согласованием в каждом конкретном случае перераспределения средств. В целом субсидии из федерального бюджета покрывают 20 ... 30 % расходов штатов и используются в первую очередь на цели повышения благосостояния, образование, строительство шоссе дорог.

Однако, несмотря на кажущуюся свободу, существует ряд мощных факторов, которые способствуют единству бюджетно-налоговой системы. Во-первых, необычайно сильны общеполитические региональные связи. Штаты могут устанавливать свои налоги, но не могут выйти из состава США, не вправе ограничивать межрегиональные хозяйственные и финансовые отношения. Конституция, безразличная к бюджетно-налоговой региональной свободе, оказалась крайне внимательной к тому, чтобы эта свобода не стала разрушительной. Во-вторых, прочно укоренены в общественном сознании устои рыночного хозяйства. Штат может установить любой по величине налог, но руководство не продержится и дня, если в результате предприниматели сочтут экономический климат штата малопривлекательным [5].

Таким образом, для Соединенных Штатов Америки приоритеты экономического роста имеют первостепенное значение. Гораздо меньший упор делается на выравнивание региональных различий. В сфере бюджетных отношений в этой стране также отсутствует строгий диктат государства.

Выводы

1 По мере перехода России к экономике преимущественно рыночного типа и усиления интеграции России в мировую экономику значительный интерес представляет изучение опыта проведения государственной региональной политики отдельными зарубежными странами, в частности, странами Европейского союза (Германия, Испания, Италия, Франция), Великобритания и США.

2 Особенностью проведения региональной политики в европейских регионах является обеспечение жизнедеятельности данных регионов за счет собственных налоговых доходов, доходов от хозяйственной деятельности и грантов из федерального бюджета (система выравнивания доходов между регионами, схожая с системой трансфертов, используемой в России).

3 Проведенный анализ европейских экономических методов регионального развития, позволяет сделать вывод о целесообразности применения некоторых из них в российской практике:

- использование системы индикаторов при определении проблемных территорий;
- стимулирование предприятий малого и среднего бизнеса;
- развитие региональной инфраструктуры;
- усиление процесса децентрализации в отношениях "государство-регион";
- разработка концепций регионального развития, как на уровне государства, так и на уровне регионов.

4 Для России использование американского опыта ускоренного развития страны в качестве основы экономической политики, несомненно, представляет научный интерес. Однако с позиции методологии плюрализма стратегия развития должна базироваться на разумном сочетании регионального равенства и экономического роста.

Список литературы

- 1 Бутов В. И., Игнатов В. Г., Кетова Н. П. Основы региональной экономики: Учебное пособие. Ростов н/Д.: Издательский центр "МарТ", 2001. 448 с.
- 2 Игнатов В. Г., Бутов В. И. Регионоведение (Экономика и управление): Учебное пособие. Ростов н/Д.: Издательский центра "МарТ", 2000. 416 с.
- 3 Иванов И. Европа регионов // Мировая экономика и международные отношения. 1997. № 9. С. 5 – 20.
- 4 Штульберг Б. М., Введенский В. Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. М.: Гелиос АРВ, 2000. 208 с.
- 5 Тэор Т. Р. Региональная экономическая политика в условиях федерализма. Дис. ... канд. экон. наук / СПб.: Университет экономики и финансов, 1996. 165 с.
- 6 Сорокина В. Региональная политика в Великобритании // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 6. С. 136 – 140.

О. В. Дьякова, Б. И. Герасимов

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Территориальное регулирование экономики, представляющее собой процесс выработки и установления рациональных территориальных пропорций в развитии экономики страны, реализуется путем разработки и реализации региональной экономической политики.

На формирование региональной политики сильное воздействие оказывают процессы, вызванные реформами последних лет [1].

Первый из них – распад Советского Союза и становление независимой России – привел к свертыванию экономических связей между бывшими союзными республиками и вызвал спад производства, который до сих пор не может быть компенсирован переориентацией экономических отношений на российских поставщиков и потребителей. Изменилось геополитическое положение многих регионов.

Второй процесс – ликвидация командной экономики и переход к экономике преимущественно рыночного типа. Неоднородность экономического пространства России усложнила этот переходный процесс, обусловила серьезные негативные явления в районах с высокой концентрацией производств, ставших в рыночных условиях нерентабельными, или удаленных от основных экономических центров и потерявших рынок сбыта (или поставки необходимой продукции) из-за резко возросших транспортных тарифов. В связи с либерализацией цен появились серьезные ценовые перекосы, что привело к еще большему увеличению межрегиональных различий в уровне жизни.

Третий процесс – либерализация внешнеэкономической деятельности – оказался выгоден регионам – экспортерам продукции, пользующейся устойчивым спросом, но поставил в тяжелое положение регионы, специализирующиеся на производствах, не выдерживающих конкуренцию с импортируемой продукцией или сильно зависящих от импортного сырья.

Четвертый процесс связан с началом формирования реального федерализма. Разделение предметов ведения, функций и полномочий в экономической сфере между федеральными органами и субъектами Федерации проходит очень болезненно и далеко не завершено, что крайне мешает формированию единого экономического пространства.

Пятый процесс – экономический кризис, проявляющийся в спаде производства и особенно инвестиций, безработице и снижении реальных доходов, инфляции и резком расслоении общества. Кризис носит всеобщий характер, но имеет значительные региональные особенности.

В пореформенный период формирование региональной политики осуществлялось в несколько этапов.

В 1992 г. в "Программу Правительства РФ" впервые был включен раздел "Региональный аспект реформ", содержащий цели, задачи региональной политики, формы и методы государственного регулирования, региональные особенности общероссийской и социальной политики, другие вопросы [2]. В 1993 г. в программу Правительства был включен раздел "Региональные проблемы экономического и социального развития". По сравнению с предыдущей программой сформирован ряд новых задач, наиболее важными из которых явились обеспечение равноправия субъектов Федерации и основные принципы бюджетного федерализма [3].

В программу Правительства 1995 г. включен раздел "Региональная экономическая политика", в котором были уточнены краткосрочные цели региональной экономической политики и методы ее регулирования, освещены особенности социально-экономической ситуации и хода реформы в регионах РФ, проблемы поддержки проблемных регионов [4].

Многолетняя работа по формированию региональной политики завершилась в 1996 г. утверждением "Основных положений региональной политики в Российской Федерации" [5]. В данном документе определяется понятие "региональной политики", под которым понимается система целей и задач органов государственной власти по управлению политически, экономически и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации.

Политико-правовой основой современной государственной региональной политики является Конституция Российской Федерации.

Выделим основные категории региональной политики.

Главной целью региональной политики на предстоящее десятилетие является стабилизация производства, возобновление экономического роста в каждом из регионов России, повышение на этой основе уровня жизни населения, создание научно-технических предпосылок укрепления позиций Российской Федерации в мире.

В связи с этим усилия органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов РФ должны быть сконцентрированы на решении следующих задач [6]:

- укрепление экономических основ территориальной целостности и стабильности государства;
- сокращение чрезмерно глубоких различий в уровне социально-экономического развития регионов, поэтапное создание условий для укрепления в них собственной экономической базы повышения благосостояния населения, рационализация систем расселения;
- развитие межрегиональных инфраструктурных систем (транспорта, связи, информатики и др.);
- стимулирование развития районов и городов, располагающих крупным научно-техническим потенциалом и могущих стать "точками роста" экономики субъектов Российской Федерации;
- оказание государственной поддержки районам экологического бедствия, регионам с высоким уровнем безработицы, демографическими и миграционными проблемами;

- разработка и реализация научно обоснованной политики в отношении регионов со сложными условиями хозяйствования, требующими специальных методов регулирования;

- совершенствование экономического районирования страны.

Предметом государственной региональной политики является согласование интересов государства и регионов в ходе решения региональных проблем, т.е. в определении задач региональной политики и методов ее реализации должны обязательно участвовать субъекты Федерации. Следует подчеркнуть, что такое согласование охватывает все сферы, все аспекты социально-экономического развития регионов.

Объектами региональной государственной политики выступают:

- территориальная структура государства;

- субъекты Федерации;

- регионы, не совпадающие по своим границам с отдельными субъектами Федерации (в том числе локальные зоны и отдельные города), в силу своих ресурсов или геополитического положения играющие значительную роль в развитии государства;

- проблемы экономического, социального и экологического характера, локализованные на определенной территории и имеющие большое значение, как для соответствующего региона, так и для Федерации в целом.

Субъектом региональной политики должен выступать субъект правоотношений, носителем которых является население со всем многообразием функций и форм жизнедеятельности. В качестве субъектов экономики, осуществляющих региональную политику, выделяются министерства экономики федерации и отдельных административных территорий. При этом косвенное участие в развитии регионов принимают промышленно-торговые палаты, объединения предпринимателей, профсоюзы [7].

К основным инструментам, которые оформляются документально, регламентирующим территориальное развитие экономики, относятся [8]:

- 1) генеральная схема развития и размещения производительных сил стран – комплексный документ, отражающий направления рационального развития производства, а также его размещение по территории страны;

- 2) схемы размещения и развития отдельных отраслей (многоотраслевых комплексов) – документы, отражающие рациональное развитие производства той или иной отрасли, а также рациональное размещение производств данной отрасли по территории страны с точки зрения общенациональных интересов;

- 3) схемы районной планировки – конкретные планы организации и размещения производства в рамках данной таксономической единицы: административного района, города.

Проведение региональной политики осуществляется прямыми и косвенными методами. В первом случае государство активно участвует в капиталовложениях, направленных на совершенствование территориальной структуры хозяйства (создание центров роста, промышленных парков, инфраструктуры в районах предпочтения и пр.). Во втором – государство через финансовую (налоговую, таможенную) систему стремится создать соответствующий экономический "климат" в тех или иных районах для стимулирования их ускоренного развития и для управления миграционными потоками [9].

Методы прямого участия государства в регулировании регионального развития тесно связаны с административными. В числе этих методов – осуществление государственных региональных программ, финансируемых за счет госбюджета, отдельных структурообразующих инвестиционных проектов; размещение заказов на поставку продукции для общегосударственных нужд (в том числе для поддержки проблемных регионов) посредством контрактной системы. Обязательные элементы государственной программы регионального развития представлены на рис. 1 [10].

Развитие рыночной экономики предполагает более широкое применение методов экономического регулирования, включающих создание специальных фондов регионального развития (федеральных, областных и др.), которые должны аккумулировать финансовые ресурсы для решения различных региональных проблем.

В решении большинства текущих региональных проблем основную роль играют и будут играть бюджетные средства. Это связано в первую очередь с тем, что текущие проблемы, как правило, носят социальный характер.

Следует отметить, что методы, используемые государством при решении региональных вопросов (трансферты, дотации и субвенции, а также прямое государственное финансирование государственного заказа или мероприятий региональных целевых программ социального характера), не учитывают финансовый

потенциал регионов и, следовательно, их возможности расширения доходной базы бюджетов. В результате в роли просителей выступают и те субъекты Федерации, которые при активной работе могли бы в течение ограниченного времени выйти на бездотационный режим. Включение в методику расчета трансфертов оценки финансового и бюджетного потенциалов регионов позволило бы установить срок прекращения датирования и ввести принцип ежегодного сокращения размера трансфертов с учетом величины расчетного увеличения доходов бюджета [1].

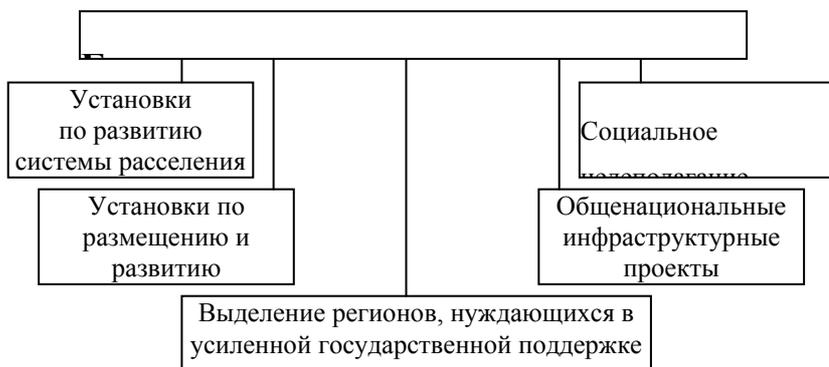


Рис. 1 Обязательные элементы государственной программы регионального развития

Укрупненную функциональную структуру региональной экономики можно представить в виде четырех взаимосвязанных крупных блоков: экономического, финансового, социального и экологического (рис. 2) [1].

Такое взаимосвязанное и взаимообусловленное рассмотрение различных аспектов развития относится как к проблемам совершенствования территориальной структуры России (изменение роли отдельных регионов в зависимости от изменения геополитической ситуации, тенденций мирового рынка и т.п.), так и развитию субъектов Федерации или решению крупных региональных проблем (ликвидация последствий радиационных и других катастроф).

В определении задач региональной политики и комплекса мер, охватывающих различные аспекты региональных проблем, принимают участие федеральные, региональные и муниципальные органы. При

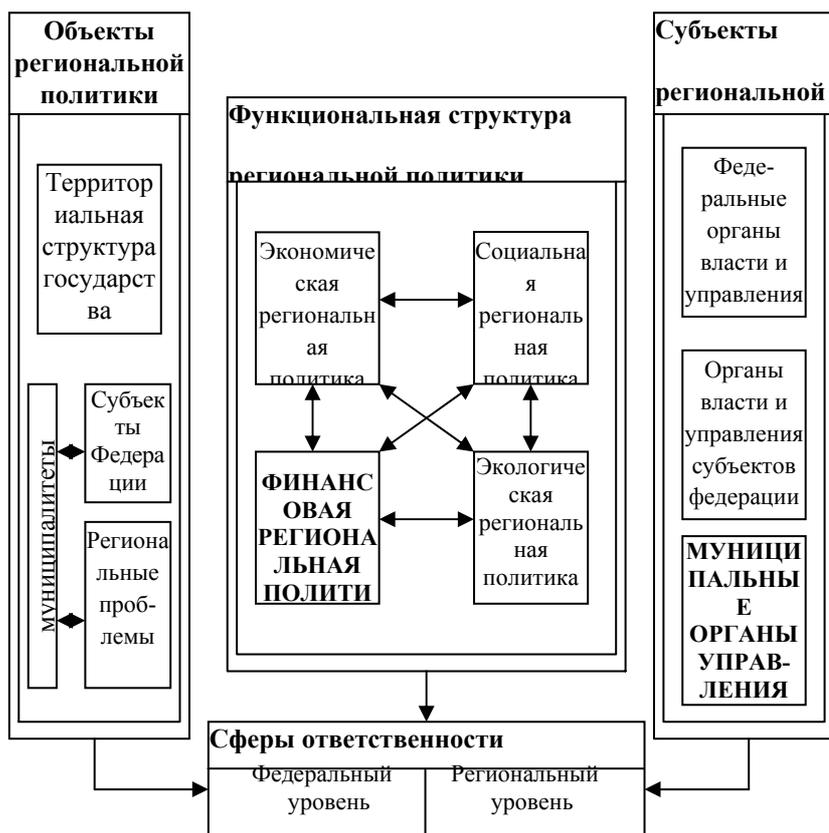


Рис. 2 Состав и сферы деятельности региональной политики

этом обоснованием и реализацией государственной региональной политики занимаются федеральные органы и субъекты Федерации, между которыми должны быть распределены сферы ответственности в решении тех или иных вопросов. К сожалению, до сих пор четкости в распределении соответствующих функций нет.

До сих пор рассматривались проблемы региональной политики федерального уровня. Однако в рамках каждого субъекта Федерации имеются собственные внутрирегиональные проблемы. Это – наличие отсталых сельскохозяйственных районов и кризисных городов, региональные проблемы обеспечения населения продовольствием и топливом и т.д. Для решения этих проблем каждому субъекту Федерации необходимо определить собственную региональную политику, учитывающую интересы районов и муниципальных образований.

В основе проводимой государственной региональной политики лежит несколько концептуальных положений [11].

1 Ключевым направлением региональных мер является поддержка развития территорий за счет стимулирования роста производственного сектора. Правительство исходит из идеи о том, что рост данного сектора обеспечивает наибольшее число новых рабочих мест. Государство в связи с этим помогает созданию и расширению производственных предприятий, а при необходимости – их производственной переориентации и рационализации. В первую очередь это делается в, так называемых, критических точках территории страны.

Именно в связи с этой нацеленностью принимаются меры и по развитию в регионах инфраструктуры, которая, в конечном счете, также приводит к созданию дополнительных рабочих мест благодаря появлению новых объектов производства.

2 Следующим критерием, на который делается ставка в ходе региональной политики, является степень выравнивания экономического роста по регионам. Принято считать, что рациональный подход выражается в выравнивании территориальных уровней производительности труда. Если данное различие существует длительное время, то создается помеха для эффективного распределения ресурсов в национальной экономике, сдерживается ее экономический рост.

3 Еще один критерий связан с правовым и социальным аспектами: длительно сохраняющееся межрегиональное различие в уровне благосостояния противоречит социально-правовым представлениям общества.

4 Немалую роль играет критерий сохранения экономической безопасности и стабильности. Регионы должны иметь определенную экономическую цельность и самообеспеченность. Считается разумным, чтобы экономические параметры различных регионов были бы относительно близки между собой. Считается также, что чрезмерная зависимость отдельных регионов от находящихся на других территориях или за границей рынков сбыта, повышает вероятность и возможную степень конъюнктурных колебаний в них. Повышенная зависимость противоречит представлениям в обществе о социальной безопасности и стабильности.

Данные положения осуществляются посредством составления целевых региональных программ.

Известно, что региональные программы подвергались обоснованной критике с момента их законодательного закрепления в качестве одного из механизмов государственного управления территориальным развитием. Начиная с 1999 г., когда Правительство РФ активизировало деятельность по взаимосвязанному проведению социальной, налоговой и бюджетной реформ, эта критика сконцентрировалась на самой сути программ, порядке их отбора и реализации, а также на методах их бюджетного финансирования.

В 2000 г. новации в области программного регулирования территориального развития стали неизбежными. Причины пересмотра программ определяются, прежде всего, объективными (на данный момент) обстоятельствами, среди которых доминируют общепризнанные недостатки современной практики программного регулирования: размытость целей, отсутствие федеральных приоритетов, формальность процедур отбора программ, недостаточная ответственность за их исполнение, и др. Ни одна из федеральных программ регионального развития не была выполнена ни с позиций соответствующих декларированных целей, ни по объему годовых программных мероприятий, ни по финансированию.

Конструктивному преодолению названных недостатков явно не способствуют:

- а) определенные расхождения интересов государства и регионов в целевом использовании финансовых ресурсов, выделяемых на реализацию программ;
- б) широкая территориальная распространенность уже начатых программ;
- в) упрощенные и зачастую не соответствующие реальности представления о региональных ситуациях, региональных проблемах и конкретных объектах как предмете программ;
- г) недостаточное понимание действительной значимости задач критериального отбора последних;
- д) известное пренебрежение к сущностным особенностям программного метода регулирования территориального развития.

Специально следует выделить противоречия представленной государством ("центром") Федерации и регионов по вопросу о первоочередных задачах региональной политики как предмете программ.

Для государства это, конечно, прежде всего, задачи укрепления федеративных отношений, снятия чрезмерных региональных социальных и политических напряжений, прямого участия в выводе ряда территорий из депрессивного состояния. Государство заинтересовано в том, чтобы средства направлялись исключительно на нуждающиеся территории, отобранные по строгой системе специально разработанных критериев, что в свою очередь позволяло бы реализовывать конкретно поставленные цели, значимые не только для соответствующих регионов, но и для страны в целом.

Региональные (и местные) власти не в меньшей степени, чем федеральные, уверены в полезности программ, о которых идет речь. Однако, первые, будучи реалистами и трезво оценивая масштабы финансового фундамента программ, рассчитывают не столько на окончательное (или хотя бы промежуточное) решение конкретных региональных проблем, сколько на сопутствующие эффекты. Для руководства субъектов Федерации становится, например, не менее важным, нежели прямое (как правило, небольшое) софинансирование программы со стороны федерального бюджета, сам факт федерального внимания к той или иной территории (и связанный с этим рост ее инвестиционной привлекательности). Региональные и местные власти к тому же стремятся к увеличению ресурсов для оперативной деятельности на подведомственной территории по чрезвычайно широкому кругу предметов своей компетенции (экономика, социальная сфера и все другие вопросы "местного значения"). Здесь возникает весьма существенное противоречие между целевым характером программ и желанием получить из вышестоящего бюджета максимально безадресные в отношении использования средства. Противоречие находит "разрешение" путем включения (по инициативе регионов) в программы таких мероприятий и объектов, которые никак не отвечают требованиям федеральной значимости и заявленным программным целям, но зато позволяют в какой-то степени решить хоть одну из бесчисленных социально-инфраструктурных задач территории. Иначе говоря, региональные и местные власти оказываются весьма заинтересованными в получении средств федерального бюджета, выделенных на реализацию той или иной конкретно Программы, в виде дополнительного трансферта без новых критериев отбора получателей и без каких-либо целевых обязательств.

Рассмотрим, что же конкретно представляет собой целевая региональная программа.

Целевая программа есть специально разработанный для решения приоритетной региональной проблемы комплекс мер политического, нормативно-правового, финансового, экономического, социального, экологического, производственного, исследовательского, информационного и иного характера, выстроенных в определенной последовательности и согласованных по ресурсам, исполнителям и срокам исполнения; подготовка программы, ее реализация и контроль за выполнением требуют специально организованного управления и координации с возложением соответствующих функций на какой-либо орган.

Первое важнейшее условие результативности целевых программ – отношение к ним как к сложному и ответственному делу, при выполнении которого потребуются:

- а) исходные знания о сущности и всех технологических тонкостях применяемого программно-целевого метода;
- б) объективные представления о региональной ситуации и тенденциях ее развития, о наиболее важных проблемах региона и о том "направлении (или немногих направлениях) главного удара", который (которые) заслуживают сосредоточения на них административных, финансовых и материальных ресурсов;
- в) умение доказать необходимость концентрации ресурсов именно на этом направлении (направлениях);
- г) готовность взять на себя ответственность за принятие решения о разработке и реализации программы и, главное, за достижение поставленной цели.

Второе условие – статусное. Разработка и реализация целевых программ как особой формы концентрации ресурсов, предполагающей к тому же многокритериальный отбор предмета такой

концентрации, может быть успешным только при:

- 1) правовой регламентации этих действий;
- 2) формировании надежного институционально-организационной основы (с четким определением того, кто разрабатывает, кто финансирует, кто реализует, кто координирует, кто контролирует, кто отвечает за каждую часть работы, за всю работу и за конечный результат);
- 3) установлении места программ в общей регулятивно-управленческой деятельности федеральных, региональных и местных властей.

Сделать все это в принципе нетрудно, если выполняется первое условие.

Третье условие – информационная обеспеченность принятия решений о разработке программ, собственно их разработки и, конечно, их реализации и контроля. В то же время в современном мире единственное, на чем не принято экономить, – именно информация. В российских условиях данное правило тоже должно соблюдаться, но осваивать его, видимо, стоит лишь после того, как будет обеспечено выполнение обоих предыдущих условий.

Условие четвертое – объективный отбор действительно приоритетных проблем (задач) территориального развития, на которых стратегически необходимо сосредоточить силы и средства бюджета и других ресурсных источников. Это – "условие из условий", и тут уместно отметить: неудачи с реализацией практически всех российских программ имели первопричиной именно "размазанное", неконкретное, недоказанное приоритетное целеполагание.

Но это и одно из самых сложных звеньев в программно-целевой технологии, причем успех отбора (во многом равносильный успеху будущей программы) связан о безусловным выполнением трех предыдущих условий.

И только пятым – завершающим – условием следует считать финансовое обеспечение программ. При этом на разработку и реализацию программ вообще не нужно изыскивать какие-то новые финансовые источники: направление финансовых ресурсов на программно-целевое решение наиболее важных (подчас даже критических для территории) проблем – не дополнительное, а как раз наиболее рациональное использование бюджетных и внебюджетных средств региона [12].

Необходимо также решить конструктивную задачу территориального "уплотнения поля программ". Под этим следует понимать, во-первых, скоординированное выполнение заданий всех программ, реализуемых на данной территории (сейчас они никак не связаны ни целями, ни ресурсам, ни объектами). Было бы полезно по каждой территории России составить для начала хотя бы элементарный инвентаризационный реестр всех уже намеченных программных заданий всех программ. Это позволило бы не только исключить дублирование, но и осуществить внутрирегиональную концентрацию финансовых ресурсов на самых ответственных направлениях развития территорий.

Во-вторых, – вычленение на территориях субъектов РФ точек максимальной концентрации заданий (проектов) разных программ с целью их внутрирегиональной координации.

Не исключено, что в результате этих двух несложных действий удалось бы получить не размытое программное регулирование, а совсем иную, территориально дифференцированную, структуру программ.

Региональная политика любого государства, всерьез озабоченного упорядоченностью взаимоотношений с регионами, стремящегося всемерно поддерживать рациональные формы местного самоуправления и осознающего эффективность устойчивого, сбалансированного и социально ориентированного территориального развития, может обеспечивать таковое, только имея ясное представление о соответствующих приоритетах и максимально используя принципы и механизмы программного управления.

Сегодня для всех субъектов экономической деятельности определяющее значение имеет информация. Государство несет большие экономические потери из-за отсутствия надежной информации, адекватно характеризующей развитие позитивных или негативных процессов в различных регионах.

Экономические министерства, ведомства, коммерческие структуры и научные организации прилагают усилия к совершенствованию информационно-аналитической базы.

В целом содержание информационного обеспечения регионального развития определяется несколькими моментами: во-первых, задачами региональной политики; во-вторых, требованиями аналитического и прогнозного обоснования региональной политики; в-третьих, потребностями программного обеспечения региональной политики; в-чет-вертых, потребностями формирования механизма регулирования территориального развития.

Каждая из задач региональной политики и направлений обоснования их решения связаны с разработкой обширной информации, включающей десятки вопросов и сотни показателей.

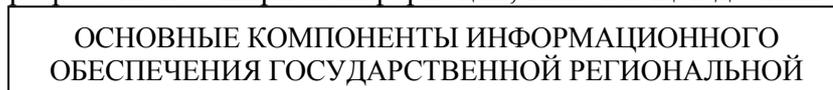


Рис. 3 Основные компоненты информационного обеспечения государственной региональной политики

Общая структура информационного обеспечения региональной экономической политики должна включать, как минимум, следующие основные блоки (подсистемы) региональной информации (рис. 3) [1]:

- 1) общеэкономические компоненты;
- 2) функциональные компоненты;
- 3) отраслевые компоненты (региональные аспекты);
- 4) территориальные компоненты.

Вместе с тем указанные информационные блоки не могут быть исчерпывающими для всей системы информационного обеспечения государственной региональной политики. Рассматриваемая система является открытой для последующих уточнений и улучшений по составу конкретных компонентов, принципам организации баз данных, системам используемых индикаторов, методикам их оценки и практического применения в рамках соответствующих технологий принятия решений.

Для российской экономики одной из актуальных проблем выступает задача определенного выравнивания уровней экономического развития регионов (субъектов Федерации), от оптимального решения которой в решающей степени зависит обеспечение роста эффективности функционирования всей российской экономики, повышения уровня жизни российских граждан, развитие рыночных производственных отношений.

Недопущение или снятие остроты кризисных социальных, экономических, экологических и иных ситуаций в отдельных регионах как поводов к появлению аномально высокой территориальной

дифференциации является обязательной задачей любого нормально функционирующего государства. Речь идет именно об аномалиях (например, когда прежнее благополучие сменяется безнадежным упадком: кризисом производства, экологической катастрофой), поскольку территориальная дифференциация как таковая – явление обычное и распространенное (в каждой стране есть относительно процветающие и, безусловно, отстающие регионы) [13].

Имеется ряд работ, в которых авторы отмечают положительную стабилизирующую, самообновляющую и адаптационную роль неравенства в общественном производстве [14 – 17].

Уровень неравенства, с которого можно говорить об исключении уравниловки, определяет некоторый уровень стимулирования развития. Это некоторый минимальный порог, с которого у объектов управления появляется мотивация к действию и саморазвитию. Таким образом, это определенный минимальный размер неравенства, его нижний предел (ограничения неравенства снизу).

Уровень неравенства, при котором в обществе начинаются социальные взрывы, – это тот порог, преступать который нельзя. Это верхний предел неравенства (ограничения неравенств сверху) [18].

Очевидно, что оптимум между двумя этими состояниями и будет являться решением проблемы существующей дифференциации территорий.

Важно выделить две главные особенности территориальной дифференциации:

- 1) она всегда относительна и существует лишь в сравнении одного с другим;
- 2) может характеризоваться множеством разнородных показателей.

В экономической литературе существуют различные подходы к содержанию и реализации процессов выравнивания уровней экономического развития различных регионов. Так, ряд экономистов, под процессами выравнивания подразумевают преодоление существенных диспропорций между регионами в условиях рыночной экономики, понимаемое в широком смысле этого понятия как выравнивание экономических и социальных условий. Другие экономисты свое внимание акцентируют на выравнивании только экономических условий функционирования региональных экономических систем. Третья позиция, которая, в частности, нашла отражение и в системе бюджетных трансфертов, применяемой в настоящее время в России, исходит из того, что под выравниванием подразумевается обеспечение равных материальных условий жизни для населения разных регионов.

На наш взгляд, необходимо учитывать как экономическую, так и социальную стороны регионального развития, выражающихся в эффективности функционирования региональных экономик и уровня жизни населения в различных регионах.

В целом территориальная дифференциация характеризует качество и степень единства пространства экономической, социальной, политической и иной жизни общества в границах конкретного государства [19].

Существует ряд причин, которые не позволяют достичь равных уровней развития производства в тех или иных регионах, создать в них полностью идентичную структуру экономики. Пространство современной России изначально дифференцировано сильнее, чем пространства большинства других сложно устроенных и территориально обширных государств мира. В общих чертах эта дифференциация по конкретным подпространствам представлена в табл. 1.

1 Дифференциация регионов по конкретным подпространствам

| Подпространство | Характеристика подпространства |
|------------------------|--|
| Природно-климатическое | Огромные территориальные различия при существовании обширных зон (арктических, субарктических, высокогорных, вечномерзлотных, пустынных и др.) с экстремальными условиями |
| Природно-ресурсное | Крайне неравномерное территориальное распределение всех видов экономически значимых природных ресурсов (полезных ископаемых, плодородных земель, лесов, водных ресурсов и др.) |

| | |
|--------------------------|--|
| Статусно-территориальное | Исключительная административно-территориальная и политико-территориальная асимметрия, статусные различия субъектов Федерации и муниципальных образований |
|--------------------------|--|

Продолжение табл. 1

| Подпространство | Характеристика подпространства |
|------------------------------|---|
| Правовое | Существенно неодинаковые правовые условия экономической, социальной, национально-этнической и политической деятельности; различная степень игнорирования общефедеральных законов |
| Экономическое | Различия по: моделям и степени госрегулирования, развитию реального сектора экономики и уровню "теневой" ее части, ограничениям ввоза и вывоза продукции, индивидуальной самозанятости и т.п.; темпам, содержанию и последствиям реформ |
| Хозяйственно-объектное | Крайне неравномерное размещение реально функционирующих мощностей (прежде всего схемы размещения объектов инженерной инфраструктуры, не соответствующей рыночным принципам размещения) |
| Транспортно-инфраструктурное | Очевидный разброс в обеспеченности соответствующими услугами на региональном и местном уровнях, в меридианном и широтном направлениях (особенно к востоку от Урала) |
| Социальное | Аномально высокие различия в условиях, уровне и качестве жизни, в ресурсных возможностях обеспечения единых социальных стандартов; формирование локальных зон безработицы, бедности, высокой миграционной нагрузки, и т.п.; ресурсные ограничения внутри- и межрегиональных социальных коммуникаций |
| Национально-этническое | Уникальное многообразие национально-этнических групп и наличие соответствующих зон проживания (компактного для отдельных групп, компактного совместного приоритетно-национального, и т.д.) |
| Конфессиональное | Наличие практически всех основных конфессий и существование примерно сотни различных сект с довольно отчетливой локализацией ряда из них в пределах регионов (субъектов) |

Поэтому при решении проблемы региональной асимметрии речь должна идти не об абсолютном устранении региональных диспропорций, а об их "сглаживании".

В данном контексте термин "сглаживание" (изначально он является статистическим – "экспоненциальное сглаживание") означает выравнивание экономических условий функционирования совокупности региональных систем и преодоление в них качественных различий в условиях жизни населения.

Как отмечалось выше, для обеспечения равных материальных условий жизни населения в разных регионах Россия применяет политику бюджетных трансфертов, т.е. происходит перераспределение центром доходов богатых регионов в пользу отстающих. Но существует и другой, наиболее оптимальный и широко используемый в западных странах, подход в решении данной проблемы. Суть его заключается в стимулировании развития внутреннего потенциала и решении центром только тех проблем, которые не могут быть решены на региональном уровне. Мы считаем, что для России целесообразно использовать данный подход в минимизации существующих региональных неравенств.

Для этого необходимо разработать механизм сглаживания региональной поляризации – последовательность процессов, направленных на приближение параметров уровня жизни и экономического развития в худших (по этим параметрам) регионах как минимум к среднему уровню.

Выводы

1 Государственная региональная политика направлена на поддержку развития территорий, выравнивание экономического роста по регионам, сохранение экономической безопасности и стабильности регионов.

2 Выделены и уточнены основные категории региональной политики на современном этапе (цель, предмет, объекты, субъекты, инструменты, методы, задачи), позволяющие сформировать экономическую закономерность развития региона.

3 Основой проведения государственной региональной политики является целевая региональная программа – специально разработанный комплекс мер для решения приоритетной проблемы, выстроенный в определенной последовательности и согласованный по ресурсам, исполнителям и срокам исполнения.

4 Определены объективные причины территориальной дифференциации российских регионов: природно-климатические, природно-ресурсные, экономические, социальные, правовые, статусно-территориальные и др.

5 Решение проблемы региональной асимметрии лежит в разработке эффективного механизма сглаживания региональной поляризации, представляющий собой последовательность процессов, направленных на приближение параметров уровня жизни и экономического развития в худших (по этим параметрам) регионах как минимум к среднему уровню.

Список литературы

1 Штульберг Б. М., Введенский В. Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. М.: Гелиос АРВ, 2000. 208 с.

2 Программа Правительства РФ на 1992 г.

3 Программа Правительства РФ на 1993 г.

4 Программа Правительства РФ на 1995 г.

5 Указ Президента Российской Федерации от 3 июня 1996 г. № 803 "Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации".

6 Бутов В. И., Игнатов В. Г., Кетова Н. П. Основы региональной экономики: Учебное пособие. Ростов н/Д: Издательский центр "МарТ", 2001. 448 с.

7 Соколинский В., Исанова М. Экономическая политика // Российский экономический журнал. 1996. № 1. С. 23 – 26.

8 Орешин В. П. Государственное регулирование национальной экономики (в вопросах и ответах): Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2000. 124 с.

9 Региональная экономика: Учебное пособие / Под ред. М. В. Степанов. М.: ИНФРА-М, Изд-во Рос. экон. акад., 2001. 463 с.

10 Назаров Л. В. Формирование государственной региональной политики России в современных условиях. Дис. ... канд. экон. наук / СПб.: Государственный университет экономики и финансов, 1998. 154 с.

11 Соколинский В. М. Государство и экономика. М.: Финансы и статистика, 1997. 136 с.

12 Лексин В., Швецов А. Общероссийские реформы и территориальное развитие // Российский экономический журнал. 2000. № 8. С. 45 – 53.

13 Лексин В., Швецов А. Региональная политика России: Концепции, проблемы решения. Статья десятая заключительная. Смысл и механизмы государственного регулирования территориального развития // Российский экономический журнал. 1997. № 3. С. 32 – 47.

14 Гидденс Э. Социология: Учебник 90-х годов (реферированное издание). Челябинск, 1991. 324 с.

15 Мостовая И. В. Социальное расслоение: символический мир метаигр: Учебное пособие. М.: Механик, 1996. 347 с.

16 Наумов Н. Ф. Регулирование социальной дифференциации: критерии, циклы, модели // Общество и экономика. 1993. № 3. С. 3 – 20.

17 Сорокин П. А. Социальная стратификация и мобильность // Человек. Цивилизация. Общество. 1992. № 5. С. 25 – 31.

18 Перфильев С. В., Терехин В. И. Анализ территориального неравенства и бюджетное регулирование территорий. М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2000. 215 с.

19 Лексин В. Общероссийские реформы и территориальное развитие. Статья вторая. Реформы и целостность государства. Проблемы территориальной дифференциации и дезинтеграции // Российский экономический журнал. 1999. № 11 – 12. С. 36 – 45.

А. В. Шубин

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ

ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Организационная структура управления (ОСУ) – это внутреннее строение производственно-хозяйственной системы, т.е. способ организации элементов в систему, совокупность устойчивых связей и соответственно отношений между ними. Организационная структура управления является не только основой существования количественно определенной системы управления, но и формой, в рамках которой протекают изменения, зреют предпосылки для перехода системы в целом в новое качество [1].

Организационные структуры управления соответствующие современности являются результатом прогресса форм собственности и хозяйствования на базе эволюции производительных сил общества. Впервые организационные структуры управления появились в тот момент, когда в первобытном обществе возникло разделение труда между членами одного племени. Оно представляло собой выделение из членов общины тех, кто, к примеру, ходил на охоту, занимался рыболовством и т.д. Данные причины привели к необходимости выделения в племенах старейшин, функциями которых являлось распределение обязанностей между своими подчиненными и выполнение роли судьи, при возникновении конфликтов между ними. С течением времени у старост появлялись помощники, так как стоять во главе увеличивающихся в размерах племен становилось все труднее [2].

В дальнейшем, поселения, образованные племенами, перерастали в города, объединялись между собой, формируя государства, аппараты управления, которые имели уже достаточно сложные оргструктуры.

Процесс первоначального накопления капитала, охвативший Западную Европу с XV по XVIII вв., способствовал возникновению капиталистического способа производства. Буржуазная революция в Великобритании в XVII в. привела к бурному развитию предпринимательства, что, в свою очередь, привело к возникновению крупных частных предприятий, в которых сформировались и организационные структуры управления.

Дальнейшее развитие рыночных отношений привело к появлению конкуренции, характер которой обуславливает рынок, на котором предприятие реализует свои товары и услуги. Сила конкуренции на рынке определяется теми пределами, в рамках которых отдельные фирмы способны воздействовать на рыночную среду. Появление конкуренции дало толчок к изучению методов рационального управления

предприятием. Таким образом, рынок, диктуя свои требования, направляет предприятия к формированию более эффективной системы менеджмента.

Наиболее ярко эта тенденция проявляется в наиболее новаторской стране того времени – США. И этот момент вполне обоснован, так как США – страна, сломавшая общечеловеческие стереотипы в различных областях человеческой деятельности и именно предприятиям этого государства более логично было бы ускорить процесс развития менеджмента.

В США раньше, чем в других странах, оформились все "классические" структурные элементы организационного управления:

- разграничение прав и функций собственников и менеджеров;
- иерархическая пирамида структуры управления;
- линейные и штабные менеджеры с четко очерченными правами и обязанностями.

Деловое администрирование стало профессией, которой обучали на университетских факультетах менеджмента. Первоначально менеджмент создавался эмпирически по мере необходимости учета и экономии ресурсов, снижения производственных потерь.

На рубеже XIX – XX вв. в США возникла теория организационного управления, чье появление связано с именем Ф. У. Тейлора, положившего начало классической школе менеджмента. С работами Тейлора связаны такие нововведения на капиталистическом предприятии, как разделение труда, непосредственно в сфере управления, выделение функции планирования, изучение всей производственной деятельности предприятия на основе количественного анализа. Тейлор стал пользоваться понятием "научное управление", согласно которому, управление – это подлинная наука, опирающаяся на законы, правила, принципы, применяемые в различных типах организаций [3].

Постепенно, наряду с изучением вопросов организации управления на уровне предприятия и цеха, расширяются исследования более общих принципов организации и управления. Эти работы непосредственно связаны с именем А. Файоля, который внес большой вклад в капиталистическую рационализацию управления в первой четверти XX в. Он в своей книге "Общее и промышленное управление", впервые сформулировал основные принципы рационального управления промышленной фирмой, как организацией. Файоль первым обратил внимание на возможность применения в государственном управлении принципов организации и управления, используемых в военном деле, сформулировал основные функции управления: планирование, организация, координация, контроль [4].

В развитие ОСУ внес свой вклад и М. Вебер, ему принадлежит теория идеального типа организации, названная им бюрократией. Безупречный тип организации истолковывается, как система норм, отклонение от которой является дисфункцией, понижающей эффективность организации. Такой тип предполагает полную формализацию действий работников, обезличивание персонала, однако, получив широкое распространение, он еще один раз доказал, что система, в которой присутствует человеческий фактор, не может быть идеальной. В настоящее время термин бюрократия ассоциируется с волокитой.

Широкое распространение в XX в. получила теория "человеческих отношений". Предметом исследования школы явились психологические мотивы поведения людей в процессе производства, групповые отношения, проблемы конфликта и сотрудничества, неформальная организация. Школы "человеческих отношений" и "организационного поведения", у истоков которых стояли американские исследователи Э. Мэйо, М. Фоллет, Ч. Бернанд, получили признание лишь в конце 50-х гг. XX в. Один из важных провозглашенных ими постулатов – индивидуальность потребностей работников и возможность их оптимального использования.

Психологические теории мотивации, выдвинутые американскими учеными А. Маслоу, Д. Макклелландом, Ф. Герцбергом позволили составить более сложную картину межличностных отношений в организациях, что дало возможность более четко определить роль сотрудника предприятия в неформальной организации, что в свою очередь позволило более качественно оценивать потенциальные возможности организации в целом [4].

При формировании организационных структур управления актуальны концепции школы "социальных систем", которая рассматривает социальную организацию, как комплексную систему с рядом составляющих ее подсистем: формальная структура, неформальная структура, физическое окружение. Это образует организационную систему, сложность которой вызывает необходимость выделения структурных подсистем. Главным интегрирующим фактором организации считается цель.

В последующих исследованиях проблемы ОСУ отчетливо проявилась тенденция к интеграции позиций различных школ на основе единых концепций. При этом уделяется особое внимание формированию специальных организаций для разработки проектов рационализации, усиливается роль внешних консультантов в организации управления.

Интересна в процессе эволюции ОСУ роль России. В целом процесс развития организационных структур управления в России шел значительно медленнее, что обусловлено ниже представленными причинами.

В течение продолжительного периода экономика царской России стремилась по многим показателям достичь уровня стран Западной Европы и США, но Россия до 20-х гг. XX столетия оставалась догоняющей страной второго дивизиона. Соответственно и состояние отечественного менеджмента оставляло желать лучшего. Но рост советской промышленности потребовал ускорения темпов развития организационных систем. Однако сложившаяся плановая система не позволила данному направлению эффективно развиваться. И наибольшее распространение в условиях командной экономики получила характерная для военизированных организаций организационная структура управления именуемая чаще всего как классическая или линейно-функциональная. Данный тип ОСУ для вновь создаваемых предприятий насаждался без необходимого предварительного анализа, что пагубно сказывалось в дальнейшем на эффективности функционирования предприятия, но плановая система подразумевает полное подчинение высшему руководству и полное искоренение какого-либо инакомыслия и предпринимательства, что и достигается в полной мере в рассматриваемом случае.

В капиталистических же странах в 20-х гг. XX в. руководство ряда фирм пришло к выводу, что одной из причин падения операционной эффективности является традиционно применяемая ОСУ. Результатом явился переход к дивизиональному типу ОСУ, что наиболее наглядно видно на примере корпорации "Дженерал Моторс". Именно с этого момента доля линейно-функционального типа ОСУ стала неуклонно уменьшаться и к началу 70-х гг. XX в. составляла менее 9 % в общем объеме предприятий США, а в структуре 500 крупнейших компаний США менее 3 %. На территории же СССР многие предприятия могли похвастаться двумя моментами: гигантскими размерами и применяемым линейно-функциональным типом ОСУ. Что в принципе легко объясняется, ведь именно этот аспект позволял безоговорочно управлять предприятием свыше [5].

О необходимости реорганизации ОСУ менеджеры США и стран Западной Европы заговорили в связи с резким увеличением размеров компаний, усложнением технологических процессов, диверсификацией и интернационализацией их деятельности. В условиях все более быстро изменяющейся внешней среды невозможно было управлять из единого центра непохожими друг на друга или географически удаленными предприятиями. Эти же факторы остались без должного внимания в государствах с командной экономикой по следующим причинам:

1 Размеры предприятий в большинстве случаев не росли вместе с отраслью, как Европе, США, Японии, а сами предприятия-гиганты, созданные в краткие сроки, формировали отрасль.

2 Необходимость диверсификации отсутствовала, так как предприятие ничего не выигрывало в данном случае. Государство, обеспечивающее существование, гарантировало его в любом случае.

3 Интернационализация происходила только в условиях государств с плановой экономикой, что ровным счетом не меняло ничего.

4 Внешняя среда, которая столь динамично развивалась на Западе, контролировалась государством и для предприятий оставалась постоянной. Что, в конечном счете, явилось не стабильностью, а застоєм.

Поэтому те факторы, которые во многом определили развитие ОСУ в странах с рыночной экономикой, или не учтены в условиях командной, возможно именно в угоду ей. Таким образом, основным и единственным критерием выбора типа ОСУ являлся спускаемый сверху план, в котором четко прослеживалась сажаемая вслепую линейно- функциональная структура управления. Поэтому даже в настоящее время можно отметить как схожи ОСУ отечественных организаций. Все они построены по одному "армейскому" принципу. В то время как должны быть адаптированы каждая к своему предприятию, к конкретной экономической ситуации в которой предстоит действовать предприятию в настоящем и будущем.

Таким образом, мы видим, как сложна проблема формирования ОСУ и как она важна в рыночных условиях, когда плановая система прекратила существование, открывая тем самым перспективы организационного развития систем управления предприятиями. Поэтому фирмы первыми осознавшие данный факт получают возможность стать лидерами в своей отрасли народного хозяйства.

Список литературы

- 1 Антонов В. Г. Эволюция организационных структур // [Менеджмент в России и за рубежом](#). 2000. № 1.
- 2 Буганов В. И. Мир истории. М.: Молодая гвардия, 1989. 319 с.
- 3 Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента. М., 1991.
- 4 Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: ДЕЛО, 1998. 800 с.

Ю. Г. Кирилина, Г. Н. Лапинова

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА – СНИЖЕНИЕ БРЕМЕНИ

Теоретически не подлежит сомнению тот факт, что высокие налоговые ставки увеличивают издержки производства непосредственно, а также косвенно – через рост заработной платы. Это уменьшает возможности накопления, а значит, и инвестирования, тормозит производство, снижая предложение товаров и услуг, усиливает инфляционные тенденции. Отражающая такую ситуацию теория получила название "экономики предложения", в соответствии с которой экономический рост является функцией налоговой политики.

Теория экономики предложения базируется на "кривой Лаффера", показывающей, что один и тот же доход от налогов государству могут дать два различных уровня налогообложения – низкий и высокий. Отсюда, для содействия росту производства товаров государство не должно устанавливать чрезвычайно высокие налоги. При этом предложение будет расти, сближаясь со спросом, инфляция станет сокращаться. В то же время абсолютная величина дохода государства будет такой же, как при более высокой ставке налога.

Мировой опыт свидетельствует, если в налоги изымается 20 ... 30 % прибыли, создаются условия для оптимального экономического роста: 3 ... 6 % в год. Угасание развития экономики происходит при уровне налогов 30 ... 55 % (столь большой диапазон объясняется специфическими условиями развития различных стран: в Германии, например, устойчивый экономический рост имел в свое время место при ставке налога 56 % к нераспределенной прибыли). Если же ставка налогов устанавливается еще выше, неизбежна деградация экономики; вопрос лишь в том, какими будут ее темпы.

Общей тенденцией налогообложения в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой является снижение ставок налога на прибыль корпораций и доходы физических лиц. Эта тенденция проявилась в 80-е гг. в ходе проведения налоговых реформ, целью которых было прежде всего обеспечить рост деловой активности фирм. Например, в США предельная ставка налога на прибыль корпораций была снижена с 46 до 34 %; при этом первые 50 тыс. долл. прибыли облагаются по минимальной ставке в 15 %, следующие 25 тыс. долл. – по нормативу в 25 % и только начиная с 75 тыс. – по основной ставке налога – 34 %. Подобная тенденция прослеживается и в других зарубежных странах. Так, в Германии ставка налога снизилась на 6, во Франции – на 8, в Великобритании – на 17 %. В большинстве стран действует льготный порядок налогообложения прибыли малых предприятий.

Основы существующей в России налоговой системы были заложены на рубеже 90-х гг. Она характеризовалась стремлением прежде всего за счет усиления налогового бремени предприятий и населения решить проблему наполнения бюджета. Но такие меры могут принести успех только в очень ограниченном промежутке времени (и в условиях развитого рынка). Подобная направленность налоговой стратегии является неперспективной, она вызывала массовое недовольство и справедливые нарекания со стороны отечественных предпринимателей, иностранных инвесторов, простых граждан. Ни для кого не секрет: прежняя налоговая система была сильна лишь отдельным производителям, но таковых на самом деле осталось немного. Большинство отечественных предприятий не могли нормально работать, честно выплачивая государству все действовавшие налоги, что стало одной из основных причин массовых случаев сокрытия доходов, низкой инвестиционной активности предприятий, а также бегства капиталов за границу и падения конкурентоспособности российского бизнеса.

Осуществляемая в настоящее время налоговая реформа согласно Налоговому Кодексу предусматривает следующие цели:

- усиление справедливости налоговой системы за счет выравнивания условий налогообложения для всех налогоплательщиков, отмены неэффективных и оказывающих наиболее негативное влияние на хозяйственную деятельность налогов и сборов, исключение из самих механизмов применения налогов и сборов тех норм, которые искажают их экономическое содержание;
- ослабление общего налогового бремени на законопослушных налогоплательщиков путем более равномерного распределения налоговой нагрузки на всех налогоплательщиков, продолжение начатого курса на дальнейшее постепенное снижение ставок по основным федеральным налогам и облегчения налоговой нагрузки на фонд оплаты труда;

- упрощение налоговой системы за счет установления исчерпывающего перечня налогов и сборов с сокращением их общего числа, а также за счет максимальной унификации действующих режимов исчисления и порядка уплаты различных налогов и сборов;
- обеспечение стабильности налоговой системы, а также определенности в объемах налоговых платежей для налогоплательщиков на длительный период;
- обеспечение роста поступлений налогов и сборов в доходы бюджетов всех уровней на основе существенного повышения уровня собираемости налогов и сборов.

Оценивая в целом ход налоговой реформы, следует подчеркнуть, что у нее появилась определенная осмысленность, мозаика прежних корректировок начинает складываться во вполне определенную картину. Суть изменений на данном этапе реформ можно свести к нескольким позициям. Это снижение налоговой нагрузки на товаропроизводителей, сокращение числа налогов, уменьшение количества и упорядочение налоговых льгот.

Вряд ли кто возьмется спорить, что ослабление налогового бремени – безусловное благо для налогоплательщиков, которое будет достигнуто, прежде всего, за счет уменьшения нагрузки на фонд оплаты труда, ликвидации налогов с оборота и внесения значительных изменений в правила расчета базы налогообложения прибыли, стимулирующих инвестиционную деятельность.

Особенно впечатляют данные о послаблениях для предприятий в результате отмены налога с оборота. Этот налог – настоящий тормоз для тех отраслей экономики, которые обладают особой сложностью производства, у которых большое количество поставщиков. Заплатив НДС, налог на прибыль и др., предприятия со всей этой суммы должны отдать налог с оборота. Сейчас он составляет примерно 4 %, а каждый процент такого налога равнозначен 11 % налога на прибыль. Немногие выдерживают такую налоговую нагрузку. Полная отмена налога с оборота позволит предприятиям сохранить в своем распоряжении до 200 млрд. р.

С 1 января 2001 г. введен единый социальный налог, который заменяет собой взносы во внебюджетные фонды – пенсионный фонд, фонд социального страхования и фонд обязательного медицинского страхования. Ставка налога дифференцирована от 35,6 до 2 % в зависимости от размеров оплаты труда работника (с возрастанием суммы заработной платы ставка уменьшается). Выбор регрессивной шкалы налога, как полагают эксперты, весьма существенно стимулирует предприятия выводить из тени серые схемы выплаты заработной платы своим сотрудникам. Введение единого социального налога приведет к реальному росту заработной платы: снижение налога с фонда заработной платы до 35,6 % (раньше совокупная нагрузка на фонд оплаты труда составляла 39 %) позволит работодателям, увеличивая заработную плату, меньше платить в социальные фонды. Важно отметить, единый социальный налог – это единая налоговая база. В результате значительно упрощаются учет и начисление налога, налогоплательщик ограждается от многочисленных проверок различными контролирующими организациями.

Одним из основных элементов налоговой реформы является введение вместо действовавшей 3-х ступенчатой шкалы налогообложения единой ставки налога на доходы физических лиц в размере 13 %. Снижение ставки подоходного налога полностью освобождает основную массу российских граждан от необходимости предоставления налоговых деклараций. Сейчас по ставке в 30 % и выше уплачивают подоходный налог около 1 % граждан. Снижение этой ставки до 13 % для них – выигрыш, что будет содействовать вовлечению лиц, которые имеют крупные доходы, в процесс легализации и выведения из теневого оборота своих источников финансовых средств. Это позволит, как предполагается, перенаправить финансовые потоки, которые идут в иностранные активы, в иностранную валюту, за границу через различные нелегальные схемы, во внутренние инвестиции, главным образом в производственные активы.

Как правительство будет возмещать выпадающие из бюджета доходы (что составит примерно 2 % ВВП) от снижения налоговой нагрузки. Отмена многих неэффективных и труднособираемых налогов компенсируется значительным повышением косвенных налогов на потребительские товары, а также путем налогообложения имущества состоятельных граждан, ликвидации необоснованных льгот. Логика здесь такова: чем выше уровень потребления, особенно обеспеченных граждан, тем больше налогов они заплатят. В эту логику вписываются и сохранение акцизов на дорогие легковые автомобили, и резко прогрессивный транспортный налог в зависимости от мощности двигателя, и трехкратный рост акцизов на высокооктановые сорта бензина, и увеличение налогообложения дорогой недвижимости, в том числе недостроенной, и т.д.

Однако вопросы остаются. По данным Госкомстата России, почти половина денежных средств населения концентрируется в группе населения с наиболее высокими доходами. Сокращение верхних ставок подоходного налога до 13 % произошло в пользу богатых (ведь 80 % налогоплательщиков и раньше платили налог по ставке 12 %, поэтому для них ничего не изменилось), а восполнение потерь бюджета через косвенный акцизный налог производится за счет массового потребителя алкогольных напитков, табачных изделий, лекарств и других потребительских товаров с неэластичным спросом.

Как известно, прогрессивный подоходный налог предназначен, в частности, для выравнивания доходов граждан, сокращения разрыва между богатством и бедностью. Напротив, косвенный акцизный налог усугубляет разрыв доходов богатых и бедных. Действительно, что значит увеличение цены пачки сигарет на 5 р. для того, кто получает 50 000 р., и для того, доход которого 1500 р. Акцизный налог называют регрессивным, потому что он (в процентном отношении) тяжелее для тех, кто беднее.

Очевидно, возврат к прогрессивной шкале подоходного налогообложения неизбежен. Отказ от прогрессивного налога усиливает дифференциацию доходов населения, раскол общества. Как правило, богатые бизнесмены включают представительские расходы и налоги на них (дорогие автомашины, недвижимость и т.п.) в издержки производства и тем самым перекладывают бремя на потребителя посредством рыночного инфляционного налога, который практически целиком ложится на многочисленную низкооплачиваемую часть населения. В результате, как показывают расчеты, налоговый пресс на экономику может возрасти до 40 ... 45 % от ВВП. Увеличение массы налогов через рост цен приведет к сокращению спроса, что с позиции всей экономики (предложения) чревато спадом производства.

Налоговая реформа, как отмечалось, нацеливается на ликвидацию "теневого" оборота, по некоторым оценкам составляющего в экономике России 40 %. Разработчики Налогового Кодекса полагают, что новый порядок налогообложения позволит сократить число уклоняющихся от уплаты налогов и, следовательно, увеличить поступления в бюджет. Однако большинство россиян оценивают возможность такого развития событий скептически. Ведь почти половина всех зарегистрированных организаций либо не состоят на учете, либо вообще не сдают налоговой отчетности, иначе говоря, – вообще не платят налогов. Например, предприятия искусственно удерживают низкие цены на свою продукцию с тем, чтобы таким образом, во-первых, снизить абсолютную массу налоговых платежей в бюджет, во-вторых, путем создания дефицита осуществлять конечную реализацию своих товаров через посредничество коммерческих структур. В результате потребитель оплачивает продукцию по рыночной, равновесной цене, а основная масса прибыли присваивается производителем и посредником бесконтрольно. До сих пор почти половина наличной денежной выручки в оптовой и розничной торговле не охвачена элементарным контролем и учетом. Именно в этой сфере создаются возможности обращения неучтенных наличных денег, закладываются основы конвертных зарплат и неучитываемых доходов.

Как бы то ни было, значительные суммы доходов, получаемые в частном секторе, не облагаются налогом. Получатели этих доходов оказываются в привилегированном положении по сравнению с другими гражданами, вызывая этим у населения осознанное недовольство. Факты свидетельствуют о том, что собираемость налога на доходы в 2001 г. возросла примерно на 80 % не потому, что богатые вышли из тени, а за счет инфляции и увеличения налогооблагаемой базы. Например, заставили платить 13 % военных. Обложили все натуральные выплаты предприятий – путевки, материальную помощь, обеды в столовой и т.д. Отобрали льготы у малого бизнеса: раньше индивидуальные предприниматели не платили НДС – теперь платят; вновь образованные малые предприятия первые два года не платили налог на прибыль – теперь платят сразу; введена более жесткая форма уплаты этого налога по факту отгрузки продукции; отменена льгота по капвложениям.

"Теневики" надо облагать. Это – непростая наука, но ею должно овладеть налоговое ведомство. Если же государство по-прежнему будет игнорировать доходы теневики, то социальная напряженность не уменьшится, а госдоходы не увеличатся; при этом частный сектор все равно будет платить "положенное", но уже не государству, а взяточникам из госаппарата и вымогателям из уголовного мира. Оценка взяток, который дает малый и средний бизнес, составляет сейчас 10 млрд. долларов в год. Эти деньги могли бы работать на страну.

Вызывает определенную тревогу социальный налог. Учитывая возможность дефицита государственного бюджета, не исключено, что именно средства единого социального налога станут палочкой-выручалочкой для латания бюджетных "дыр". Кроме того, слияние социальных взносов в единый налог может означать реальную угрозу резкого снижения поступлений в социальные фонды и позволит незаметным образом сократить расходы на обслуживание социальных нужд.

Так, с введением в действие второй части Налогового Кодекса социальные платежи во внебюджетные фонды стали входить в состав единого социального налога для тех предпринимателей, которые применяют упрощенную схему налогообложения. Это было направлено на повышение уровня социальной защиты работников этой сферы. Но против этого налога восстал, в самом буквальном смысле, весь малый бизнес, ибо для него налоговая нагрузка резко возросла. Еще при работе над Концепцией разработчики предупреждали, что эта мера приведет к увеличению налогового бремени и предлагали снизить предельную ставку социального налога, а также уменьшить пороговую величину налоговой базы на одного работника на основе регрессивной шкалы. Более того, в Концепцию вошло предложение ввести для всех субъектов малого предпринимательства уплату единого социального налога, предусмотрев при этом возможность уменьшения налоговых отчислений на сумму вмененного дохода. Однако к ним не прислушались.

Несмотря на ошибки в налоговой политике, весьма перспективным выглядит продолжение налоговых реформ. В феврале 2002 г. Думой в окончательной редакции приняты поправки в 25 главу Налогового Кодекса. "Налог на прибыль организаций". Новый закон предусматривает снижение ставки налога на прибыль с 35 до 24 % с одновременной отменой всех льгот по этому налогу, в основе своей – коррупционных. Однако рассчитывать, что снижение ставки налога на прибыль даст такой же эффект, что и сокращение в 2001 г. размера налоговой ставки на доходы физических лиц, не следует. Масштабного роста поступлений не предвидится, совсем наоборот. В 2001 г. налог на прибыль сохранил первое место в общей структуре налоговых поступлений (514 млрд. р.), в 2002 г. бюджетное задание установлено в меньшем размере, чем в прошлом году.

Снижение налога, конечно, плюс, но вопрос обоснования уровня налога на прибыль остается одним из главных. Заманчиво основную часть полученной прибыли оставлять в распоряжении предприятий. Однако этот показатель имеет свои пределы, для производителя выплата налога – не акт доброй воли. При обосновании конкретного размера налога на прибыль следует исходить из реальной экономической ситуации в стране, структуры доходов и расходов бюджета, уровня развития рыночных отношений, соотношения спроса и предложения.

Для фирмы ее безразличное или внимательное отношение к налогу определяется возможностями компенсации суммы налога исходя из резервов собственного производства, что и характеризует степень ее налогового иммунитета. При свободном ценообразовании это может быть повышение цены на продукцию. Предел повышения цены – реакция спроса. Если потребитель не принимает повышения, тогда сохранение прежнего уровня прибыли достигается за счет расширения объемов деятельности, что однако тоже имеет свои пределы в рамках постоянной цены. Если возможности расширения исчерпаны, предприятие сокращает объемы производства, в экономике снижается предпринимательская активность.

Таким образом, пределы эффективности налогообложения определяются двумя факторами: ростом цен и сокращением предпринимательской активности при невозможности сохранения определенного уровня прибыли, как главного инструмента производителя. Между ними – зона равновесия, где рост налогов компенсируется ростом цен в пределах спроса, накопления прибыли, стабилизации производства.

На наш взгляд, принятая в ходе длительных дискуссий ставка налога на прибыль в размере 24 % представляется обоснованной для нынешней экономической ситуации в стране. Однако следует иметь в виду, что налоги могут эффективно работать только в случае, если они стабильны в течение достаточно продолжительного времени.

К числу приоритетных направлений реформы относится разработка нового порядка налогообложения малого бизнеса, стимулирование развития которого рассматривается президентом как главный резерв оживления экономики. Министерство экономического развития и торговли предлагает две системы налогообложения – упрощенную и вмененную. Упрощенная система включает также два вида: налог с выручки (это выгодно тем предприятиям, которые имеют большие обороты, например, торговля) и налог с дохода (для тех, у кого велики затраты, например, производителям высокотехнологичной продукции).

Налог с выручки составляет 8 %. Учитываются только доходы. Малый бизнес освобождается от уплаты единого социального налога, но продолжает платить в персонифицированную пенсионную систему, на личные счета своих работников – 14 % фонда оплаты труда. Сумму налога (8 % с выручки) можно уменьшить на сумму пенсионных взносов (14 % от фонда оплаты труда), но не более, чем на половину. Как считают разработчики, это должно стимулировать рост заработной платы: работники будут требовать от работодателя показывать зарплату "честно", ведь от этого зависит будущая пенсия. Возникает кумулятивный эффект: предприниматели показывают реальные зарплаты работников, растут

показатели прибыли, увеличиваются поступления налога на прибыль и подоходного налога на заработную плату.

Налог с дохода составляет 20 %. В этом случае учитываются два параметра: и доходы, и расходы. Причем в расходы можно включать инвестиции. С разницы (доходы минус расходы) уплачивается единственный налог – 20 %. С пенсионными взносами вопрос не решен: либо они будут поступать, как в первом случае, на личные счета работающих (14 %), либо их включают в издержки.

Налог на вмененный доход касается видов бизнеса, за которыми налоговой инспекции сложно следить: бытовые услуги, ветеринарные услуги, техобслуживание автомобилей, розничная торговля и общепит, перевозки. С этих видов бизнеса отчетность не требуется. Для них рассчитывается вероятный доход, с которого платят фиксированный налог (15 %), независимо от того, с прибылью работает предприятие или нет. Из дохода вычитаются взносы в пенсионный фонд, но не более 25 % от суммы налога.

По оценке Минэкономразвития, эти предложения снижают налоговую нагрузку на малый бизнес в два и более раз. Малый бизнес освобождается от налога на прибыль, на имущество, НДС, налога с продаж и единого социального налога.

Налоговая реформа в основном будет завершена в 2003 г. После этого несколько лет будет идти "тонкая надстройка" законов. По словам главного идеолога налоговой реформы С. Шаталова, совокупная налоговая нагрузка на предприятия после принятия всех глав Налогового Кодекса составит 34 ... 35 % ВВП. С 2004 г. возможно снижение ставки налога на добавленную стоимость. Механизм снижения налога будет таким же, как и с налогом на прибыль, т.е. предполагается одновременное снижение налоговой ставки (до 17,5 %) с отменой всех льгот по этому налогу. Также речь идет об одновременном отказе от налога с продаж, на покупку иностранной валюты. Это позволит решить судьбу сразу двух оборотных налогов. Предстоит доработать главу о пошлинах, раздел о СРП, рассмотреть транспортный, экологический налоги, новый порядок налога на недвижимость.

В отличие от предложений по реформе налогообложения малого бизнеса другие законы правительственного пакета требуют не только обстоятельного анализа, но и дальнейшего развития и конкретизации налоговых преобразований.

Л. Г. Гурова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА БЫТОВЫХ УСЛУГ

Существующая в регионе совокупность видов деятельности элементов институциональной структуры сервиса может быть рассмотрена как некоторый показатель уровня развития региона. При этом, если такие отрасли сферы услуг, как образование, культура, физкультура и спорт характеризуют социальные потребности регионального общества, то состояние сферы бытового обслуживания определяет уровень производственного процесса, выступая основной составляющей, обеспечивающей восстановление индивида как работника, производящего общественный продукт.

Таким образом, бытовое обслуживание определяет целесообразность деятельности в сфере бытовых услуг по отношению к общей стратегии развития региона.

Для конкретизации данного положения проследим специализацию бытового обслуживания как отражение тенденции развития региона на примере Тамбовской области.

Тамбовскую область можно отнести к типичным представителям мезоуровня (территориальном) и, следовательно, на данном примере можно проследить общие тенденции регионального развития.

Бытовое обслуживание первым из всех отраслей сферы услуг начало выходить из кризисного состояния.

Если в целом по платным услугам рост физического объема начался с 1997 г., то по бытовым – стабильный ежегодный рост начался с 1995 г., когда их объем за этот период увеличился в 1,9 раза. Это значительно выше, чем в среднем по России (в 1,2 раза). В результате удельный вес Тамбовской области в Российском объеме возрос с 0,20 % в 1995 г. до 0,65 % – в 2000 г., в объеме Центрального федерального округа – с 1,36 до 1,47 % соответственно. В общем объеме услуг Центрально-Черноземного района по удельному весу Тамбовская область в 2000 г. занимает третье место (рис. 1).



**РИС. 1 УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ОБЪЕМА БЫТОВЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ
В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ УСЛУГ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО РАЙОНА В 2000 Г., %**

Однако по отношению к 1990 г. объем бытовых услуг по области в 2000 г. составил лишь чуть более половины (56,0 %). Снижение объемов за рассматриваемый период произошло практически по всем видам услуг. Наибольшее сокращение покупательского спроса за последние 10 лет наблюдалось на услуги по ремонту и индивидуальному пошиву швейных изделий, пошиву и вязке трикотажных изделий, бань и душей, прачечных, химчистки и крашения. По этим видам услуг объем остался на уровне 8 ... 11 % от 1990 г., по услугам парикмахерских – 29 %. Не удалось достигнуть уровня 1995 г. по таким видам услуг, как: ремонт и индивидуальный пошив одежды, пошив и вязка трикотажных изделий, услуги прачечных и парикмахерских (табл. 1).

1 Динамика индексов физического объема бытовых услуг

населению (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)

| Виды услуг | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. |
|--|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Бытовые услуги, всего: | 120,8 | 131,8 | 103,0 | 109,9 | 104,4 |
| в том числе: | | | | | |
| ремонт и индивидуальный пошив обуви | 79,2 | 139,3 | 132,9 | 106,2 | 113,7 |
| ремонт и индивидуальный пошив одежды, пошив и вязка трикотажных изделий | 77,4 | 135,5 | 94,0 | 75,6 | 90,6 |
| ремонт бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий | 95,9 | 103,8 | 106,2 | 108,3 | 104,9 |
| ремонт и техническое обслуживание транспортных средств | в 2,4 раза | 192,8 | 125,8 | 111,5 | 108,8 |
| ремонт и изготовление | 43,2 | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ |

| | | | | | |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| мебели | | | | | |
| химическая чистка и крашение | 126,6 | 39,6 | 110,5 | в 2,7 р | 106,3 |
| услуги прачечных | 51,7 | 82,2 | 115,3 | 102,2 | 74,0 |
| ремонт и строительство жилья и других построек | 192,3 | 120,4 | 122,0 | 113,6 | 105,9 |
| услуги фотографий | 171,8 | 173,5 | 122,4 | 71,2 | 96,8 |
| услуги парикмахерских | 99,0 | 103,5 | 87,4 | 106,4 | 100,2 |
| услуги бань и душей | 127,7 | 127,1 | 99,0 | 103,4 | 95,9 |
| услуги прокатных пунктов | 91,8 | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ |
| транспортно-экспедиторские услуги | 70,5 | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ | ... ¹⁾ |
| ритуальные услуги | 72,0 | 125,4 | 119,4 | 127,2 | 108,3 |
| прочие виды услуг | ... ¹⁾ |

¹⁾ Не рассчитывается индекс цен.

Из табл. 2 видно, что за последние годы в Тамбовской области объемы бытовых услуг растут значительно большими темпами, чем в среднем по Российской Федерации.

2 Индексы физического объема бытовых услуг по России и Тамбовской области

| Территориальная единица | 1995 г. | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. |
|-------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Российская Федерация | 108,6 | 108,4 | 112,4 | 93,7 | 101,5 | 102,6 |
| Тамбовская область | 115,9 | 120,8 | 131,8 | 103,0 | 109,9 | 104,4 |

За последние годы практически все регионы области обеспечили рост объемов бытовых услуг против предыдущих годов, что характеризует общие положительные тенденции в формировании рынка бытовых услуг в Тамбовской области. Можно предположить, что как в самой области, так и в ее городах и районах, местные власти проводят специальную, направленную на поддержку бытового обслуживания, политику.

С целью изучения ситуации на рынке бытовых услуг области нами в декабре 2001 г. было проведено обследование конъюнктуры и деловой активности предприятий, оказывающих бытовые услуги населению. Обследование базировалось на оценке руководителями бытовых предприятий различных аспектов деятельности в 2001 г. и прогнозе тенденций ее развития в ближайшей перспективе.

В обследовании принимали участие 50 предприятий бытового обслуживания, оказывающие населению различные виды услуг.

В рамках обследования был осуществлен анализ полученных результатов, который позволил сделать следующие выводы. Средний однодневный объем услуг 72 % обследованных предприятий службы быта не превышал 3 тыс. р.

О росте объемов услуг сообщили 72 % предприятий, каждое пятое предприятие (20 %) – сохранило стабильный объем услуг. К позитивным моментам следует отнести тот факт, что 24 % предприятий увеличили в 2001 г. по сравнению с предыдущим годом численность работников. Об уменьшении производственных площадей сообщили лишь 12 % предприятий, остальные оставили производственные площади на том же уровне. Деятельность бытовых предприятий осуществляется в условиях высокого уровня конкуренции. Более половины предпринимателей (56 %) оценивают ее как "высокую" и "очень высокую", треть – как "умеренную". Но вместе с тем, в этих условиях бытовые предприятия не

стремятся расширить виды услуг, большинство из них (84 %) имеют сложившиеся виды услуг и только 16 % предприятий сообщили об увеличении видов услуг.

Оценивая финансовое состояние обследованных предприятий, можно сделать вывод, что большинство предприятий обеспечены финансовыми ресурсами, кредитными и заемными средствами не пользуются, более половины (60 %) предприятий сообщили об увеличении прибыли или сохранении ее на том же уровне, что можно рассматривать как свидетельство их относительно устойчивого финансового положения.

Подавляющее большинство руководителей предприятий (92 %) охарактеризовали экономическое положение, как "удовлетворительное" и "благоприятное". Респонденты, оценившие экономическую ситуацию как "неблагоприятную", составили лишь 8 % всех опрошенных. Ухудшение экономической ситуации в будущем году ожидают только 8 % опрошенных.

Приоритетными направлениями вложения средств, предназначенных для развития и расширения производственной деятельности, являются модернизация и обновление оборудования, реклама. В 2001 г. об отчислении средств на модернизацию и обновление оборудования сообщили 24 % респондентов, на рекламу – 20 %. Половина предприятий службы быта (48 %) не имеют средств на развитие и расширение своей деятельности.

Развитие предприятий бытового обслуживания населения сдерживается рядом негативных факторов, среди которых наиболее существенными являются "высокий уровень налогов" – 76 % всех ответов, "недостаток собственных оборотных средств" – 64 %, "недостаток современного оборудования" – 60 %, "недостаточный платежеспособный спрос населения" – 52 % и "большие коммунальные расходы" – 48 %.

Сложившиеся в 2001 г. условия хозяйствования позволили руководителям бытовых предприятий оптимистично оценить перспективы своей деятельности в 2002 г., 96 % из них считают, что ситуация в отрасли в следующем году не ухудшится. Более половины руководителей обследуемых предприятий ожидают дальнейшего роста объема бытовых услуг, 44 % считают, что объем услуг останется на прежнем уровне. При этом каждый четвертый респондент предполагает увеличить численность работников, половина – сохранить численность на том же уровне.

Наиболее наглядным индикатором уровня обслуживания населения в регионах является такой показатель, как объем услуг на одного жителя как в целом по услугам, так и по бытовому обслуживанию населения.

В целом по объему бытовых услуг наметились положительные тенденции, показатель услуг в стоимостном выражении на одного жителя вырос с 201 р. в 1997 г. до 447 р. в 2000 г. (табл. 3). Однако это на четверть меньше, чем в среднем по России. По этому показателю область занимает третье место среди областей Центрально-Черноземного района.

3 Объем бытовых услуг на душу населения по видам

(тыс. р., с 1998 г. – р.)¹⁾

| Виды услуг | 1995 г. | 1996 г. | 1997 г. | 1998 г. | 1999 г. | 2000 г. |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Весь объем бытовых услуг | 63,7 | 133,6 | 200,5 | 229 | 326 | 447 |
| в том числе: | | | | | | |
| ремонт, окраска и индивидуальный пошив обуви | 2,6 | 3,6 | 5,9 | 9 | 12 | 17 |
| ремонт и индивидуальный пошив одежды, пошив и вязание трикотажных изделий | 4,7 | 5,5 | 9,1 | 9 | 10 | 11 |
| ремонт бытовых машин и приборов, | 5,9 | 9,6 | 11,6 | 14 | 24 | 30 |

| | | | | | | |
|--|------|------|------|-----|-----|-----|
| ремонт и изготовление металлоизделий | | | | | | |
| ремонт и техническое обслуживание транспортных средств | 4,7 | 16,0 | 36,8 | 23 | 36 | 46 |
| ремонт и изготовление мебели | 1,0 | 0,7 | 0,8 | 1 | 2 | 2 |
| химическая чистка и крашение | 0,2 | 0,3 | 0,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| услуги прачечных | 1,1 | 1,4 | 1,4 | 2 | 2 | 2 |
| ремонт и строительство жилья и других построек | 12,7 | 51,7 | 74,4 | 94 | 137 | 205 |
| услуги фотографий | 2,2 | 5,8 | 11,8 | 18 | 21 | 25 |
| услуги парикмахерских | 3,4 | 5,9 | 7,8 | 8 | 12 | 13 |
| услуги бань и душей | 0,6 | 1,1 | 1,4 | 1 | 2 | 3 |
| услуги прокатных пунктов | 0,5 | 0,8 | 0,7 | 1 | 1 | 1 |
| транспортно-экспедиторские услуги | 6,2 | 7,6 | 9,5 | 11 | 11 | 17 |
| ритуальные услуги | 8,8 | 11,5 | 13,2 | 18 | 25 | 33 |
| прочие виды услуг | 9,1 | 12,4 | 15,9 | 20 | 32 | 41 |

¹⁾ В ценах соответствующих лет.

Все города и районы обеспечили прирост объема услуг на одного жителя. Наибольший объем бытовых услуг, предоставленных в расчете на одного жителя, наблюдается в городах: Тамбове – 667, Уварово – 656 и Кирсанове – 618 р., районах: Жердевском – 605 и Рассказовском – 508 р.

Приведенные данные свидетельствуют о значительных возможностях региона в росте объемов услуг на одного жителя. Расчеты показывают, что только увеличение душевого потребления бытовых услуг у 50 % районов и городов области до среднеобластного уровня позволит возрасти общему объему бытовых услуг в целом по области на 8 ... 10 %.

Изменение объемов услуг привело к изменению их структуры. В распределении платных услуг по районам и городам области прослеживается одна и та же тенденция: сокращение доли бытового обслуживания, пассажирского транспорта, услуг культуры, рекреационных услуг. Структурные сдвиги свидетельствуют и о том, что не преодолены сложившиеся диспропорции в удовлетворении потребностей населения в различных видах услуг. Особенности территорий и уровня жизни населения обуславливают различия в структуре потребления населением платных услуг по отдельным регионам, например, если в 16 городах и районах Тамбовской области услуги бытового обслуживания населения занимают более трети объема платных услуг, то в шести городах и районах они не превышают 20 %.

В сфере бытовых услуг произошли процессы, имеющие негативные последствия для предоставления населению области социально-значимых бытовых услуг.

Эти процессы выразились:

- в сокращении физических объемов производства бытовых услуг по сравнению с дореформенным периодом по всем 15 основным группам бытовых услуг. Так, в 2000 г. объем бытовых услуг составил 56,0 % от уровня 1990 г. (в сопоставимых ценах), а по таким видам как услуги прачечных, бань и душей – 10,7 %, химчистки и крашения – 11,0 %, услуги парикмахерских – 29,0 %, по ремонту и индивидуальному пошиву одежды, пошиву и вязке трикотажных изделий – 8,3 %;

- в значительном росте цен на бытовые услуги. При среднем росте цен в 2000 г. по отношению к 1990 г. в 9,5 тысячи раз, по таким услугам, как услуги бань и душей он составил 24,7 тысячи раз, ремонт и строительство жилищ – 19,9 тысячи раз, химическая чистка и крашение – 15,9 тысячи раз, услуги прачечных – 15,1 тысячи раз, услуги фотографий – 11,9 тысячи раз. В то же время относительно низкими темпами росли цены по ремонту и техническому обслуживанию транспортных средств – 9,2 тысячи раз, на ритуальные услуги – 6,4 тысячи раз. Однако даже такое повышение цен снижает их ценовую доступность для незащищенных слоев населения;

- в структурных изменениях объема бытовых услуг. Растет спрос на услуги по ремонту и строительству жилищ, основными потребителями которых являются высоко- и среднедоходные группы населения, на услуги фотографий, ритуальные и прочие услуги, падает спрос на услуги по ремонту и пошиву обуви, одежды, пошиву и вязке трикотажных изделий, ремонту и изготовлению мебели, услугам парикмахерских, бань и душей, прокатных пунктов, транспортно-экспеди-торским услугам;

- в сокращении сети предприятий бытового обслуживания, особенно в сельской местности. К началу 2000 г. в области насчитывалось 375 ателье, цехов, мастерских, что в 3,7 раза меньше, чем на начало 1991 г., а в сельской местности соответственно меньше в 9 раз. Более, чем в 3 раза уменьшилась численность работающих при том, что именно эта сфера имеет преимущества с точки зрения создания дополнительных рабочих мест;

- в изменении доли участников сферы сервиса в общей структуре сервиса;
- в увеличении доли бытовых услуг в потребительских расходах населения. Если в 1995 г. доля бытовых услуг в потребительских расходах составляла 2,5 %, то в 2000 г. она составляла 3,4 %;
- в снижении роли государственного сектора на рынке бытовых услуг и усилении роли негосударственного сектора, на долю которого в 2000 г. приходился 91 % против 75 % в 1994 г.

Изменения в структуре спроса обусловили и потребность в качественном изменении содержания организационной структуры предприятий бытового обслуживания, обусловленную интенсивным расширением экономического пространства, когда случайная организация услуг не могла обеспечить потребности общества. На сегодняшний день отрасли бытового обслуживания как централизованно управляемой системы предприятий не существует. С учетом локального характера службы быта главную роль в управлении этой сферой в современных условиях должны играть региональные органы власти. Это требует создания организационных структур, совокупность которых представляет собой единую институциональную систему. В этой связи особое значение имеет анализ современного состояния управления развитием бытового обслуживания, выявление сложившихся тенденций в этой области.

Разрешение этих проблем в регионах происходит различными путями и зависит от уровня развития региональной экономики.

Так, в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 28.11.91 г. № 240 "О коммерциализации деятельности предприятий бытового обслуживания населения в РСФСР" в Тамбовской области в 1991 – 1992 гг. было произведено разгосударствление предприятий бытового обслуживания. На их базе в области были образованы самостоятельные юридические лица, причем без контроля со стороны руководства службы быта и администраций на местах. Вся собственность по бытовому обслуживанию была передана, в основном, в муниципальную собственность, в областной собственности осталось незначительное количество предприятий. Число приватизированных предприятий бытового обслуживания за 1992 – 1996 гг. составило 220, получено средств от приватизации в сумме 287,1 млн. р.

Казалось бы, все было сделано, как предусмотрено Указом, однако, качественного улучшения не произошло, а наоборот.

Необдуманное, без учета местных условий и специфики отрасли, проведение коммерциализации и приватизации предприятий службы быта привело к нарушению внутриотраслевых связей, распаду единого, координирующего деятельность предприятий, органа в каждом городе, районе, и в конечном итоге областного органа, сказавшись на бытовом обслуживании населения. Формальное отношение к приватизации привело к безнаказанному репрофилированию деятельности многих предприятий. Примером тому являются многие дома быта, в которых бытовые услуги производятся на 20 ... 30 % площадей, остальные отданы в аренду под розничные и оптовые предприятия торговли, некоторые практически не используются.

Резко ухудшилось финансовое состояние предприятий по причине многократного увеличения стоимости услуг из-за повышения цен на сырье, материалы, коммунальные услуги, арендную плату за занимаемые помещения, налоговые платежи и отчисления. Как показало проведенное обследование эти затраты составляют до 60 % в составе цен на бытовые услуги. Удорожание услуг обусловило значительное снижение платежеспособного спроса населения. Для малообеспеченных слоев населения многие виды услуг, в том числе

социально-значимые, стали фактически недоступными. Произошло резкое снижение объемов реализации бытовых услуг (в % к предыдущему году): 1991 г. – на 23,9; 1992 г. – на 37,0; 1994 г. – на 49,7 %.

Поспешность в проведении работ по коммерциализации привела к закрытию предприятий по оказанию социально-значимых услуг (химчистки, мастерские по ремонту обуви, ателье ремонта одежды, трикотажных изделий и др.). При этом спрос на данные услуги не только не уменьшается, а зачастую увеличивается.

В наиболее плачевном состоянии оказалось обслуживание населения в сельской местности. В 1996 г. на селе работало 108 комплексных приемных пунктов или 24,2 % от ранее действовавших, а число приемных пунктов уменьшилось еще в большей степени (в 14 раз) и составило 43 единицы. Более половины предприятий бытового обслуживания стали убыточными, остальные – низкорентабельными.

Учитывая необходимость координации деятельности предприятий бытового обслуживания населения, оказания помощи в развитии сферы услуг администрацией Тамбовской области был создан Комитет по развитию предпринимательства, связи и платных услуг и утверждена "Программа стабилизации и развития бытового обслуживания населения Тамбовской области на 1997 – 1998 годы", а затем и "Программа дальнейшего развития и улучшения бытового обслуживания населения Тамбовской области на 1999 – 2001 годы".

В соответствии с вышеуказанными программами были выполнены конкретные мероприятия.

В результате получила дальнейшее развитие инфраструктура сферы бытового обслуживания населения. Так, за последние годы в городах и районах области открыто 82 ателье и мастерских, 67 комплексных приемных пунктов, что позволило создать дополнительно 884 рабочих места.

Дальнейшее развитие получила внутрисистемная кооперация, которая позволяет более полно использовать мощности специализированных (базовых) предприятий и удовлетворять потребности населения в различных видах бытовых услуг. За 1999 – 2001 гг. населению предоставлено по внутрисистемной кооперации услуг на 5,1 млн. р. или 2,2 % от объема бытовых услуг за 2000 г.

С целью совершенствования структуры и управления бытовым обслуживанием населения при государственном предприятии "Тамбовоблбытслужбы" создана областная диспетчерская служба. Диспетчерские службы функционируют в 17 районных территориях. Кроме того, предприятие "Тамбовоблбытслужбы" занимается вопросами материально-технического обеспечения предприятий бытового обслуживания.

Областной администрацией были пересмотрены в сторону уменьшения корректирующие коэффициенты при расчете единого налога на вмененный доход для предпринимателей, занимающихся оказанием бытовых услуг населению. Только в 2001 г. на рынок бытовых услуг области привлечено дополнительно 417 предпринимателей, а всего их трудится в этой сфере около 5 тысяч.

В соответствии с вышеуказанными Программами продолжается подготовка кадров массовых профессий на базе учебно-производственного центра сервиса. За 1999 – 2001 гг. около 700 учащихся получили профессии парикмахеров, парикмахеров-модельеров, портных, закройщиков, закройщиков-модельеров.

Проводилась финансово-экономическая поддержка предприятий службы быта из бюджетов всех уровней. Только за январь – сентябрь 2001 г. из местных бюджетов территорий выделено 1,3 млн. р. и шесть автомобилей. Полученные льготы позволили стабилизировать цены на услуги, сохранить профиль предприятий, поддерживать производство на современном уровне.

Повсеместное распространение в городах и районах области получил такой метод регулирования развития сферы услуг, как предоставление предприятиям бытового обслуживания льгот, в части уплаты налогов и обязательных платежей, поступающих в областной и местные бюджеты. Как показывает практика, применение налоговой системы как рычага регулирования региональной экономики вполне правомерно и довольно эффективно.

Кроме того, свое применение нашло предоставление предприятиям сферы бытовых услуг льгот по арендной плате за используемые помещения. Такие льготы введены во многих городах и районах области.

Во всех городах и районах области разработаны целевые программы или мероприятия, направленные на развитие бытового обслуживания населения региона.

Реализация намеченных мероприятий позволила обеспечить стабильное развитие бытовых услуг в области. Только за последние четыре года (с момента действия программ) объем услуг увеличился в сопоставимых ценах в 1,6 раза, по отношению к 1992 г. – на 10,5 %, однако к уровню 1990 г. он составляет пока 56,0 %.

Тамбовская область по объему реализации бытовых услуг на одного жителя среди других регионов России переместилась с 74 места в 1995 г. на 40 место в 2000 г. и имеет третье место по Центрально-Черноземному району.

Таким образом, принципиальным моментом в оценке тенденций формирования рынка бытовых услуг региона является необходимость дифференцированного подхода к различным видам услуг и сложившимся тенденциям реализуемого спроса на них, в том числе в силу имеющихся диспропорций в доходах имеющихся слоев населения. Возникающие проблемы требуют участия государства и местных органов управления в дальнейшем развитии данного сектора платных услуг населению.

На наш взгляд, в сложившихся условиях требуется пересмотреть общую тенденцию бытового обслуживания в регионах в рыночных условиях. Так как пока еще не совсем четко действуют рыночные рычаги, обеспечивающие поступательное развитие предпринимательства, не до конца разработана государственная политика поддержки рыночных отношений. Необходима всемерная поддержка (в том числе и материальная) предприятий бытового обслуживания для обеспечения населения комплексом социально необходимых услуг.

Представляется целесообразным разработать программы по развитию бытового обслуживания, начиная с государственной, в которой должна быть сформирована концепция развития этой сферы и государственные меры поддержки. В региональных программах необходимо предусмотреть конкретные меры по возрождению или созданию заново системы предприятий бытового обслуживания разных форм собственности, исходя из потребностей региона в услугах, наработке мер по привлечению предпринимателей в эту сферу.

Л. Г. Гурова

О ПОЗИТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ В РАЗВИТИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ТОВАРОВ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Тамбовский областной комитет государственной статистики ежеквартально проводит выборочные обследования конъюнктуры и деловой активности в розничной торговле. Обследования базируются на оценке руководителями торговых организаций различных аспектов их экономической деятельности в текущем периоде и прогнозе тенденций ее развития в ближайшей перспективе.

В конъюнктурном обследовании в IV квартале 2001 г. приняли участие 50 организаций розничной торговли области, различных по формам собственности, численности работников и среднему однодневному обороту (табл. 1). Из них 88 % организаций имели частную форму собственности, 68 % относились к субъектам малого предпринимательства. Средний однодневный оборот 68 % торгующих организаций не превышал 10 тыс. р.

1 Характеристика предприятий,
участвовавших в выборочном обследовании в IV квартале 2001 г.

| Вид организации | Число обследован ных организац ий | В % к итогу |
|--------------------------------------|---|----------------|
| Всего организаций | 50 | 100 |
| По формам собственности: | | |
| государственная | — | — |
| муниципальная | 5 | 10,0 |
| частная | 44 | 88,0 |
| смешанная (без иностранного участия) | 1 | 2,0 |
| другая | — | — |

| | | |
|-------------------------------------|----|------|
| По численности работников, человек: | | |
| до 30 | 34 | 68,0 |
| с 31 до 50 | 11 | 22,0 |
| с 51 до 100 | 5 | 10,0 |
| свыше 100 | – | – |

Продолжение

| Вид организации | Число обследованных организаций | В % к итогу |
|--|---------------------------------|-------------|
| По среднему однодневному обороту, тыс. р.: | | |
| не более 3 | 15 | 30,0 |
| свыше 3 до 5 | 11 | 22,0 |
| свыше 5 до 10 | 8 | 16,0 |
| свыше 10 до 30 | 14 | 28,0 |
| свыше 30 до 50 | 2 | 4,0 |
| свыше 50 | – | – |

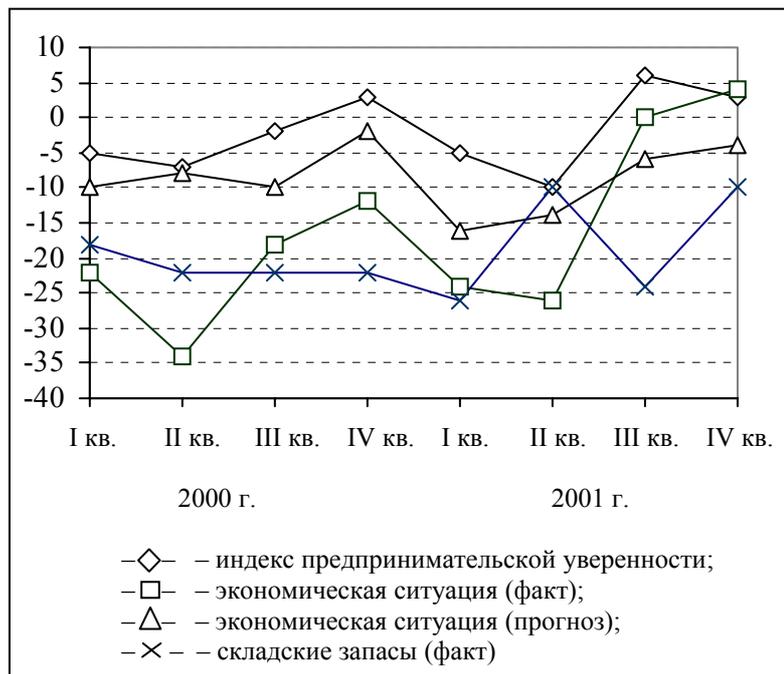
Итоги очередного обследования, проведенного в IV квартале 2001 г., показывают, что экономическая ситуация, сложившаяся в розничной торговле, не претерпела значительных изменений по сравнению с предыдущим кварталом (табл. 2). Так, 56 % руководителей торговых организаций охарактеризовали ее как "удовлетворительную" (в IV квартале 2000 г. – 52 %). Респонденты, оценившие экономическую ситуацию как "неблагоприятную", составили 38 % всех опрошенных (в IV квартале 2000 г. – 48 %).

2 Изменение экономической ситуации в розничной торговле (в % от числа обследованных организаций)

| Показатель | 2000 г. | | | | 2001 г. | | | |
|----------------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|----------------|-----------------|------------------|-----------------|
| | I квар- тал | II квар- тал | III квар- тал | IV квар- тал | I квар- тал | II квар- тал | III квар- тал | IV квар- тал |
| Улучшение | 3 | 4 | 8 | 6 | 6 | 4 | 18 | 18 |
| Без изменений | 72 | 58 | 66 | 76 | 64 | 66 | 64 | 68 |
| Ухудшение | 25 | 38 | 26 | 18 | 30 | 30 | 18 | 14 |
| Баланс ¹⁾ | -22 | -34 | -18 | -12 | -24 | -26 | – | +4 |

Баланс – разница оценок "улучшение" ("увеличение") и "ухудшение" ("уменьшение"), %.

Индекс предпринимательской уверенности¹ сохранил положительное значение (+3 %), но уменьшился на 3 % по сравнению с уровнем предыдущего квартала, а по сравнению с соответствующим периодом прошлого года остался без изменений (диаграмма 1). Положительное значение индекса указывает на относительно благоприятный предпринимательский климат в секторе розничной торговли. Этому в значительной мере способствовал рост потребительского спроса, обусловленный положительной динамикой реальных доходов населения.



1 Динамика предпринимательской уверенности в розничной торговле, %

К позитивным моментам следует также отнести значительное улучшение показателей деятельности торговых организаций по ряду показателей по сравнению с IV кварталом 2000 г. (табл. 3).

**ичной торговли
(баланс оценок, в % к предыдущему периоду)**

| Показатель | 2000 г. | | | | 2001 г. | | | |
|--------------------------------------|-----------|------------|-------------|------------|-----------|------------|-------------|------------|
| | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал |
| Численность работников | -4 | -16 | -34 | -26 | -2 | 10 | -18 | -4 |
| Товарооборот | -20 | -26 | +6 | +6 | -20 | 10 | -6 | +1 |
| Объем продаж в натуральном выражении | -20 | -26 | +6 | +2 | -24 | - | - | +2 |
| Заказы на поставку товаров | -8 | -14 | +1 | +1 | +2 | - | +8 | +2 |
| Ассортимент товаров | +6 | -4 | +1 | +2 | +1 | - | +2 | +2 |
| Конкуренция | +3 | +5 | +4 | +4 | +3 | - | +4 | +3 |

¹ Индекс предпринимательской уверенности рассчитывается как среднее арифметическое "балансов" оценок изменения экономического положения в текущем квартале по сравнению с предыдущим кварталом и ожидаемого изменения в следующем квартале, а также фактического уровня складских запасов (последний – с обратным знаком), %.

| | | | | | | | | |
|--|-----|-----|----|----|----|-----|----|-----|
| | 0 | 0 | 0 | 4 | 6 | | 8 | 8 |
| Складские площади | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Прибыль | -18 | -16 | - | -6 | -4 | -12 | +1 | +4 |
| Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами | -12 | -10 | -8 | -6 | -6 | -10 | -4 | -10 |

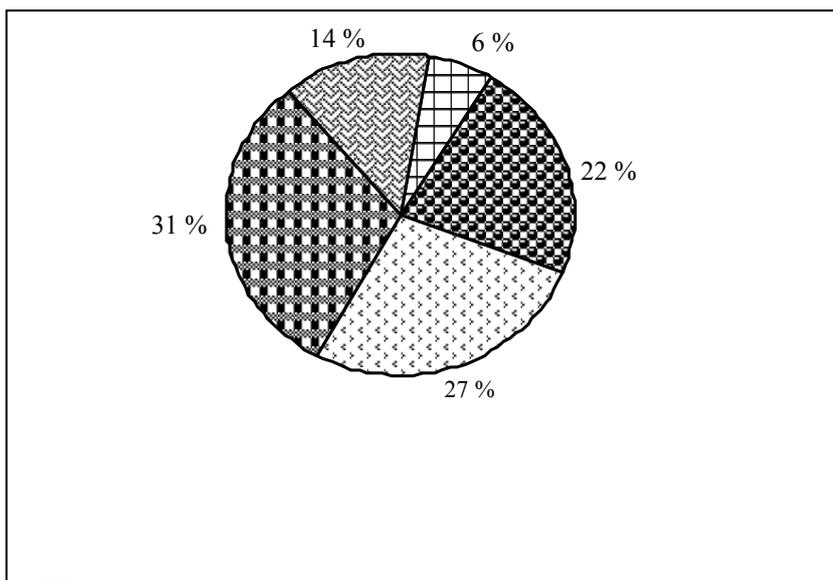
О росте объема продаж в натуральном выражении в IV квартале 2001 г. сообщили 32 % организаций розничной торговли против 22 % в III квартале 2001 г. (22 % в IV квартале 2000 г.). Больше половины торговых организаций (58 %), как и в предшествующие периоды, сохранили стабильный объем реализации товаров.

В соответствии с динамикой изменения объемов продажи формировались заказы на поставку товаров для розничной торговли. Доля руководителей торговых организаций, увеличивших заказы на поставку товаров, значительно превышает долю организаций, их сокративших: 30 % против 10 % (в IV квартале 2000 г. соответственно 24 и 10 %). Торговые организации, имеющие постоянный объем заказов, составили 60 % (IV квартал 2000 г. – 66 %) от общего числа обследованных организаций.

Улучшилась ситуация со складскими запасами в торговых организациях. Устойчивый характер обеспеченности товарными запасами сохранился в 72 % торговых организаций. Как "нормальный" или адекватный спросу продолжают оценивать уровень складских запасов 82 % предпринимателей против 78 % в IV квартале 2000 г.

В этих условиях торгующие организации стремятся расширить ассортимент товаров, о чем сообщили 28 % респондентов, также как и в IV квартале 2000 г. В то же время 68 % организаций имеют сложившийся ассортимент реализуемой продукции (IV квартал 2000 г. – 66 %).

Основными поставщиками товаров для розничной торговли остаются организации оптовой торговли и предприятия-изготовители. Закупки товаров непосредственно у предприятий-изготовителей, позволяющие снижать издержки, как и ранее, осуществляли 90 % респондентов, у организаций оптовой торговли – 78 %. Значительное место в наполнении потребительского рынка товарами занимают физические лица, однако их роль постепенно снижается. Так, доля организаций, закупающих товары у физических лиц, составила в IV квартале 2001 г. 64 % против 56 % в IV квартале 2000 г. Руководители, пользующиеся услугами посреднических фирм, составили 42 % (в IV квартале 2000 г. – 50 %) всех опрошенных, закупающие товар в других организациях розничной торговли – 16 % (16 %).



-
- организации розничной торговли; – физические лица;
- организации оптовой торговли; – предприятия-изготовители;
- посреднические организации

2 Структура товарных ресурсов по источникам поступления в IV квартале 2001 г.

(в % к общему объему приобретенных товарных ресурсов)

При закупке товаров организаций розничной торговли, как и раньше, ориентируются на предприятия и организации своего региона (отметили 79 % руководителей). В других регионах России приобретает товары пятая часть обследованных торговых предприятий (табл. 4).

4 Структура поставок товаров в розничную торговлю в IV квартале 2001 г. (в % от числа обследованных организаций)

| Наименование предприятия | доля приобретенных товаров, | В своем регионе | В других регионах России | государства х- участниках | В странах вне СНГ |
|---|-----------------------------|-----------------|--------------------------|---------------------------------|----------------------|
| Закуплено у: предприятий-изготовителей | 35 | 64 | 28 | — | — |
| организаций оптовой торговли | 28 | 66 | 14 | — | — |
| посреднических организаций | 9 | 34 | 8 | — | — |
| организаций розничной торговли | 5 | 16 | 2 | — | — |
| физических лиц | 9 | 56 | 10 | — | — |

В системе расчетов организаций розничной торговли с поставщиками за приобретенные товары в IV квартале 2001 г., преобладает наличный расчет при всех видах расчетов (диаграмма 2, табл. 5).

5 Формы расчетов торговых организаций с поставщиками товаров (в % от числа обследованных организаций)

| Вид расчета | Безналичный расчет | | Наличный расчет | |
|----------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | IV квартал 2000 г. | IV квартал 2001 г. | IV квартал 2000 г. | IV квартал 2001 г. |
| Предоплата | 24 | 24 | 12 | 8 |
| По факту реализации товара | 48 | 46 | 58 | 42 |
| По получению товара | 28 | 22 | 76 | 64 |

Тенденция роста розничных цен, усилившаяся во второй половине 2000 г., замедлилась. При этом торговые наценки в большинстве организаций розничной торговли остались на прежнем уровне (табл. 6).

6 Изменение цен реализации и уровня торговой наценки (в % от числа обследованных организаций)

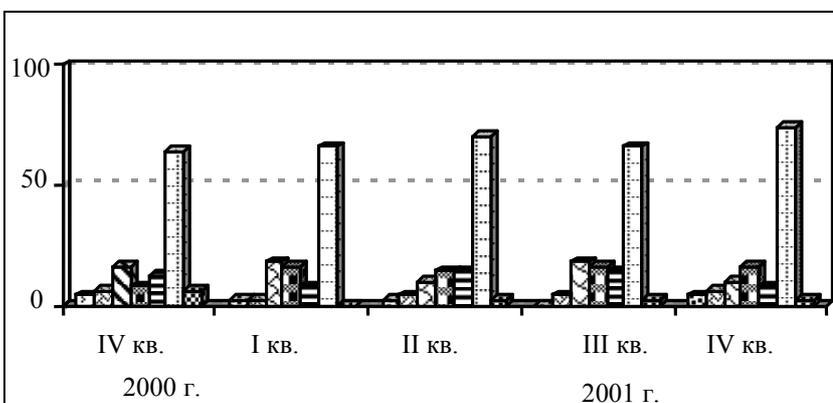
| Показатель | 2000 г. | | | | 2001 г. | | | |
|----------------------------------|-----------|------------|-------------|------------|-----------|------------|-------------|------------|
| | квартал I | квартал II | квартал III | квартал IV | квартал I | квартал II | квартал III | квартал IV |
| Розничные цены: | | | | | | | | |
| повышение | 78 | 66 | 80 | 80 | 78 | 74 | 74 | 72 |
| без изменений | 22 | 30 | 20 | 20 | 22 | 26 | 26 | 28 |
| снижение | – | 4 | – | – | – | – | – | – |
| Уровень торговой наценки: | | | | | | | | |
| повышение | 30 | 26 | 34 | 36 | 28 | 28 | 34 | 28 |
| без изменений | 64 | 74 | 58 | 62 | 70 | 68 | 66 | 72 |
| снижение | 6 | – | 8 | 2 | 2 | 4 | – | – |

Оценивая финансовое состояние организаций розничной торговли, следует отметить, что несмотря на сохраняющееся в IV квартале 2001 г. отрицательное значение баланса оценок изменения обеспеченности торгующих организаций собственными финансовыми ресурсами (–10 %), для основной части (58 %) организаций розничной торговли этот показатель почти не меняется на протяжении длительного периода времени, что можно рассматривать как свидетельство их устойчивого финансового положения.

Кредитные и заемные средства в большинстве торговых организаций не используются. Их доля снижается: в IV квартале 2001 г. она составила 76 против 78 % в IV квартале 2000 г. и 82 % в IV квартале 1999 г.

В IV квартале 2001 г. на фоне постоянного удельного веса организаций, сохранивших прибыль на прежнем уровне, положительный баланс изменения прибыли составил +4 %, что на 6 % ниже величины этого показателя в III квартале 2001 г. Однако, по сравнению с IV кварталом прошлого года удельный вес организаций, сохранивших прибыль и баланс оценок на прежнем месте на 10 % выше.

Приоритетными направлениями вложения средств, предназначенных для развития и расширения торговой деятельности организаций, являются реклама, модернизация и обновление оборудования, и изучение спроса (диаграмма 3). В IV квартале 2001 г. об отчислении средств на рекламу сообщили 16 % респондентов (в IV квартале 2000 г. – 8 %), на модернизацию и обновление оборудования – 10 % (16 %) и на изучение спроса – 8 % (в IV квартале 2000 г. – 12 %). Значительная часть торгующих организаций не имеет отчислений на развитие и расширение своей деятельности. Их доля в последнее время увеличивается (в IV квартале 2001 г. – 74 % против 64 % IV квартала 2000 г.).



■ — создание филиалов; ■ — увеличение торговых и складских площадей; ■ — реклама

 – модернизация и обновление оборудования; – реклама;
 – изучение спроса; – отследиений нет; – другие

3 Направления отчислений средств на развитие и расширение торговой деятельности организаций розничной торговли (в % от числа обследованных организаций)

Развитие организаций розничной торговли, по мнению предпринимателей, сдерживается рядом негативных факторов, среди которых наиболее существенными остаются "высокий уровень налогов" (86 % предприятий), "недостаток собственных оборотных средств" (68 %) и "недостаточный платежеспособный спрос" (56 %) (диаграмма 4). Однако по сравнению с предыдущим кварталом и соответствующим периодом прошлого года влияние перечисленных факторов постепенно снижается. По-прежнему около половины организаций испытывает трудности из-за высокой арендной платы, более трети – высоких транспортных расходов, что вызвано ростом цен на бензин и железнодорожные перевозки.

Конкуренция между различными торговыми организациями оставалась острой на протяжении 2001 г. Так, доля фирм, руководители которых оценили уровень конкуренции как "высокий" и "очень высокий" в IV квартале 2001 г. составила 78 %, что на уровне IV квартала предыдущего года (табл. 7).

**7 Оценка конкуренции в розничной торговле
(в % от числа обследованных организаций)**

| Оценка уровня конкуренции | 2000 г. | | | | 2001 г. | | | |
|---------------------------|-----------|------------|-------------|------------|-----------|------------|-------------|------------|
| | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал |
| Очень высокий | 22 | 26 | 20 | 24 | 22 | 20 | 24 | 16 |
| Высокий | 40 | 40 | 56 | 54 | 50 | 56 | 54 | 62 |
| Умеренный | 30 | 22 | 18 | 16 | 20 | 18 | 18 | 18 |
| Отсутствует | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | – | 2 |
| Затруднились ответить | 4 | 10 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 |

Сложившиеся в IV квартале 2001 г. условия хозяйствования позволили руководителям организаций розничной торговли оптимистично оценить перспективы своей деятельности в I квартале 2002 г., 86 % из них считают, что ситуация в отрасли в последующие три месяца не ухудшится. Однако баланс прогнозных оценок изменения экономического положения торгующих организаций составил -4 % против +14 % в III квартале 2001 г. Только 16 % руководителей обследуемых организаций розничной торговли ожидают увеличения ассортимента товаров, 15 % – дальнейшего роста объема продаж в натуральном выражении и 10 % – заказов на поставку товаров. Большинство респондентов предполагают сохранить на уровне IV квартала 2001 г. численность работающих, заказы на поставку товаров, ассортимент товаров, объем продаж в натуральном выражении, товарооборот и обеспеченность собственными ресурсами (табл. 8).

**8 Прогноз изменения показателей деятельности организаций розничной торговли в I квартале 2002 г.
(в % от числа обследованных организаций)**

| Показатель | По сравнению с IV кварталом 2001 г. | | | |
|--------------------------------------|-------------------------------------|---------------|------------------------|--------|
| | улучшение (увеличение) | без изменений | ухудшение (уменьшение) | баланс |
| Численность работающих | 2 | 94 | 4 | -2 |
| Товарооборот | 18 | 70 | 12 | +6 |
| Объем продаж в натуральном выражении | 14 | 78 | 8 | +6 |
| Заказы на поставку товаров | 10 | 84 | 6 | +4 |
| Ассортимент товаров | 16 | 80 | 4 | +12 |

| | | | | |
|---|----|----|----|-----|
| Конкуренция | 24 | 72 | 4 | +20 |
| Складские площади | 2 | 2 | 98 | - |
| Экономическая ситуация | 10 | 76 | 14 | -4 |
| Прибыль | 10 | 40 | 10 | - |
| Цены реализации | 68 | 32 | - | +68 |
| Уровень торговой наценки | 30 | 66 | 4 | +26 |
| Обеспеченность собственными финансовыми ресурсами | - | 66 | 10 | -10 |

В целом изменения, наблюдаемые в розничной торговле после 1998 г. (рост удельного веса торговых организаций с устойчивым экономическим положением и улучшение соотношения положительных и отрицательных оценок результатов деятельности организаций), свидетельствуют о позитивных тенденциях в развитии потребительского рынка товаров.

Л. С. Тишина

МЕТОДЫ СОСТАВЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВЫХ ПРОГРАММ

Основной задачей, которую пытаются решить при помощи формирования оптимальной инвестиционно-финансовой программы, является увязка инвестирования и финансирования инвестиций с учетом существующих бюджетных ограничений. Впервые эту проблему попытался решить Дж. Дин, исследования которого задали направление всем последующим работам в этой области.

Подход Дина ориентирован прежде всего на учет издержек, связанных с привлечением капитала, что особенно актуально для предприятий малого бизнеса. Для этого он рассматривает соотношение потребности в капитале и его предложения.

Спрос на капитал характеризует стоимость инвестиционных проектов в плановом периоде, упорядоченных по убывающей внутренней норме рентабельности (IRR). Предложения капитала характеризует объем средств, которые можно привлечь для финансирования инвестиционной программы, упорядоченных по возрастанию ставки процента. Оптимальный объем инвестирования определяется в точке пересечения обеих кривых, в которой издержки по привлечению капитала совпадают с доходностью программы, т.е. она является безубыточной.

При всем своем значении подход Дина едва ли может быть практически применен, тем более по предприятиям малого бизнеса по причине трудностей получения необходимой информации. Также практическое использование метода сопряжено со следующими ограничениями:

- речь идет, о статической однопериодической модели, т.е. все переменные и существующие между ними связи рассматриваются во времени как неизменные;
- предполагается возможность упорядочения проектов по внутренней норме рентабельности, что теоретически является не совсем корректным;
- "инвестиционное и финансовое планирование" осуществляется не одновременно, а последовательно, т.е. сначала рассматривается рентабельность инвестиционного проекта, а уже затем ему противопоставляется объем денежных средств, упорядоченный по ставке процента. Такой подход упускает из виду существующую взаимосвязь между двумя объектами планирования, поскольку, с одной стороны, определение объема инвестиционной программы предполагает знание об имеющихся средствах, и с другой стороны, объем собственных финансовых средств.

Таким образом, использованный Дином подход указал лишь направление, в котором надлежит двигаться при составлении инвестиционной программы. Дальнейшие разработки связаны с постановкой проблемы максимизации дохода от реализации инвестиционной программы при заданных финансовых ограничениях.

Г. Альбах предложил модель одновременного формирования оптимальной инвестиционной и финансовой программы и сделал попытку построить синхронную финансовую и инвестиционную программу с учетом издержек различных форм финансирования.

Целевая функция формулируется следующим образом:

$$\max C = \sum c_j \times M_j + \sum v_i \times Y_i,$$

где C – чистый приведенный доход от реализации программы; c_j – чистый приведенный доход проекта; M_j – число проектов, обладающих j -м чистым приведенным доходом; v_i – доходность использования i -й формы финансирования; Y_i – сумма средств, привлеченных при помощи i -й формы финансирования.

При определении величины чистого приведенного дохода в качестве ставки дисконта используется долгосрочная средняя рентабельность предприятия.

Бюджетное ограничение задается следующим образом:

$$\sum \sum at_j M_j + \sum \sum dt_j Y_j < \sum L_t.$$

Соблюдение этого условия гарантирует, что для всех периодов $t = 1, \dots, t$ накопленные отрицательные сальдо денежных потоков (at_j) соответствующих проектов и затраты, связанные с использованием соответствующих финансовых инструментов (проценты и пр.) (dt_i), не превысят имеющегося объема ликвидных средств (L_t).

В отличие от подхода Дина, модель Альбаха позволяет одновременно построить финансовую и инвестиционную программу и учесть эффективность проекта и бюджетные ограничения. Однако она также страдает серьезными недостатками:

- программа составлена для одного периода, в результате чего остаются вне поля зрения взаимосвязи между параметрами по времени. Это означает, например, что условия погашения кредита, привлекаемого для финансирования программы, задаются экзогенно и не зависят от ликвидности программы;

- выбор финансовых инструментов происходит независимо от инвестиционной программы и друг от друга;

- отсутствуют условия целочисленности M и Y , что предполагает нереалистичную предпосылку бесконечно любой делимости проекта.

Модель определения оптимальной инвестиционно-финансовой программы, разработанная В. Яэскелайненом, использует значительно большее число параметров и учитывает не только различные финансовые инструменты для поддержания ликвидности проекта, но и влияние налогов. Целевая функция имеет следующий вид:

$$\max Z = \sum p_t \times Q_t \times t - \sum k_v t \times Q_f t - \sum (a_t - r_w) \times M_t - \sum i_t B - \sum s_t \times X_t,$$

где p_t – цена продукции в периоде t ; Q_t – объем продаж в периоде t ; $k_v t$ – переменные издержки на единицу выпущенной продукции в периоде t ; $Q_f t$ – объем выпуска в периоде t ; a_t – инвестиционные затраты на приобретение основных фондов; r_w – доход от ликвидации; M_t – количество приобретенных основных фондов; i_t – ставка процента по привлеченным кредитам в периоде t ; B – общая сумма привлеченных кредитов; S_t – ставка налога на прибыль корпорации; X_t – размер балансовой прибыли.

Из анализа формулы видно, что она предназначена в первую очередь для производственной компании, самостоятельно реализующей инвестиционные проекты. Об этом свидетельствует использование номинального, а не дисконтированного дохода, и "производственная ориентация" параметров. Для реализации инвестиционных проектов малого предпринимательства предлагается создание Центра по инвестиционной и инновационной поддержке малого предпринимательства, т.е. самостоятельно субъекты малого бизнеса реализовывать проекты не будут, поэтому использование вышеуказанной модели при создании инвестиционной программы ограничено.

В качестве граничных условий могут использоваться следующие неравенства:

$$L_t + \sum p_t Q_j t + B_t > \sum k_v Q_j t + \sum a_t M_t + \sum i_t B + \sum s_t X_t + \sum D_t,$$

где L_t – свободные финансовые средства на начало периода; D_t – сумма дивидендов, выплаченных в периоде t .

Выполнение этого неравенства гарантирует соблюдение ликвидности проекта.

$$B + (FK / EK)t - IK_t - 1 > B_t,$$

где B – сумма задолженности к началу периода; $K_t - 1$ – капитализированный доход в период $t - 1$; $(PK/EK) t - 1$ – максимальное соотношение заемного и собственного капитала в периоде t ; B_t – сумма кредита, привлеченного в периоде t .

Данное неравенство выражает ограничение на привлечение дополнительных банковских кредитов с учетом сохранения стабильного финансового положения предприятия.

Основное слабое место модели Яэскелайнена – огромный объем информации, которым должен располагать эксперт при проведении соответствующих расчетов.

Что касается возможностей практического применения этих и других математических методов формирования оптимальной инвестиционной программы на предприятиях малого бизнеса, то они едва ли шире области использования прочих теоретических построений в реальной жизни. Основная причина этого кроется в принципиальной невозможности получения всего объема необходимой информации и отсутствии в рассмотренных моделях механизма адаптации расчетов к изменяющимся внешним условиям. Кроме того, никакая формализованная модель не в состоянии учесть весь комплекс взаимосвязей между финансовой и производственной стороной проекта, а также между отдельными составляющими структуры собственного и заемного капитала.

Любая инвестиция, финансовая или реальная, связана с неопределенностью и, соответственно, с риском, т.е. с вероятностью отрицательного отклонения результата инвестиционной операции от запланированной величины вплоть до возникновения убытков. Очевидно, что каждый инвестиционный проект обладает собственной степенью риска, которую необходимо учитывать при принятии инвестиционного решения и формировании инвестиционного портфеля. Из совокупности проектов, имеющих равную доходность, предпочтение будет отдано прежде всего инвестициям, обладающим меньшей степенью риска, которую необходимо учитывать при принятии инвестиционного решения и формировании инвестиционного портфеля. Из проектов равной рискованности будут отобраны прежде всего наиболее прибыльные.

Принципиальное отличие финансово-кредитного института, участвующего в реализации производственных инвестиций, от предприятия малого предпринимательства и Центра по инвестиционной и инновационной поддержке малого предпринимательства, делающего то же самое, – необходимость не просто принятия решения о предпочтительности той или иной инвестиции, но и формирование оптимального инвестиционного портфеля ("критерий Марковица"). В рамках теории финансовых инвестиций на рынке капиталов эта проблема решается при помощи количественной оценки доходности и риска, что становится возможным благодаря особенностям рынка ценных бумаг, позволяющим использовать аналитический аппарат теории вероятностей и математической статистики. В случае же производственных инвестиций количественная оценка риска представляется гораздо более проблематичной: из-за своеобразия каждого инвестиционного проекта едва ли возможно использовать соответствующие математические методы, основанные на анализе динамических рядов биржевых котировок, на чем и держится классический портфельный анализ. Примерную схему системного анализа можно представить следующим образом.

Более эффективно проблему оценки степени риска производственных инвестиций по убеждению А. С. Жемчугова можно решить при помощи комбинированного, или ступенчатого анализа, сочетающего в себе как качественные, так и количественные оценки.

В схему анализа входит: анализ систематического риска, включающий в себя макроэкономический и отраслевой анализ; анализ предприятия – как объекта инвестирования.

Мною предлагается расширить схему ступенчатого анализа и включить следующие блоки: анализ инвестиционной привлекательности региона; составление системной классификации предпринимательских рисков; составление бизнес-паспорта на каждого предпринимателя, участвующего в инвестиционном процессе.

1 Задача макроэкономического анализа – определение общих тенденций экономического и политического развития с целью выработки стратегической линии поведения финансового института. Как правило, макроэкономический анализ включает в себя оценку динамики ключевых макроэкономических индикаторов, а также (хотя, строго говоря, это не относится к собственно макроэкономике) оценку тенденций политического развития с целью прогнозирования общего инвестиционного климата в стране.

С точки зрения оценки рисков речь в этом случае идет о "систематическом" риске, которому подвержены все виды инвестиций и который представляет собой риск деятельности в конкретной экономической, политической и правовой среде. Количественная оценка риска в этом случае едва ли

возможна, да в общем и не нужна, поскольку результаты макроэкономического анализа не влияют на решение о предпочтительности конкретных инвестиционных проектов в рамках отдельной категории финансовых вложений.

Задача отраслевого анализа – оценка состояния конъюнктуры и перспектив развития малого предпринимательства как отрасли экономики с целью:

- определения приоритетных направлений финансовых вложений в рамках отдельной категории (далее речь будет идти о производственных инвестициях) с учетом тенденций развития и ожидаемой конъюнктуры;
- оценки основных направлений диверсификации портфеля производственных инвестиций для снижения степени совокупного риска портфеля;
- оценки степени достоверности заложенных в проект предпосылок относительно ожидаемого уровня цен, издержек и возможностей сбыта продукции.

Основными качественными характеристиками инвестиционной привлекательности той или иной отрасли можно считать конкурентоспособность ее продукции на отечественном и мировом рынках, степень конкуренции со стороны импорта, ориентированность преимущественно на экспорт или на внутренний рынок, зависимость от импорта сырья и комплектующих и т.д. Их использование позволяет качественно оценить потенциал роста рассматриваемых отраслей и, соответственно, потенциальный риск невозврата вложенных средств. В случае необходимости результаты отраслевого анализа могут быть представлены в виде рейтинга инвестиционной привлекательности отраслей.

Отраслевой анализ также можно использовать для оценки систематического риска, поскольку он характеризует риск, общий для всех предприятий данной отрасли, уменьшить который можно лишь при помощи межотраслевой диверсификации.

2 Анализ инвестиционной привлекательности региона.

Начиная с 1996 г., ежегодно проводятся исследования инвестиционной привлекательности регионов России. В качестве основных составляющих инвестиционной привлекательности приняты две характеристики: инвестиционный риск и инвестиционный потенциал.

Величина инвестиционного риска характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них. Интегральный риск складывается из семи видов риска. Ранг региона по тому или иному виду риска определяется по значению индекса инвестиционного риска: относительному отклонению от среднероссийского уровня риска, принимаемого за единицу.

Наиболее реальный путь к инвестору – снижение регионального риска и инвесторы чутко реагируют на изменения инвестиционного климата. Зависимость между инвестиционным климатом и инвестициями прямая и каждый инвестор выбирает оптимальные для себя условия и, поэтому при составлении инвестиционной программы этому анализу должно быть уделено особое место.

3 Составление системной классификации предпринимательских рисков.

Анализ предпринимательских рисков призван ответить на следующие основные вопросы: какие элементы структуры малого предпринимательства являются объектами потенциальных угроз; какие именно опасности угрожают этим объектам; каковы возможные последствия реализации указанных угроз; какие меры следует принять для их предотвращения или локализации, а также возмещения возможного ущерба.

Разрешению указанных выше проблемных вопросов призвана способствовать разработка системной характеристики предпринимательских рисков.

Системное описание рисков, которым подвергается предприятие, должно позволять:

- классифицировать риски по степени их обобщения;
- выявлять индивидуальные особенности каждого риска на любом уровне обобщения;
- давать достаточно полное описание возможных связей и отношений между риском и элементами структуры предприятия, подлежащими защите.

Все виды предпринимательских рисков можно разделить по степени обобщения на три категории: риски элементарные, риски составные, риски совокупные.

Изучение предпринимательских рисков с позиции системного подхода приводит к выводу о том, что в основе механизма их реализации лежат два взаимосвязанных элемента – действия и обстоятельства.

Центральное место в оценке предпринимательского риска занимают анализ и прогнозирование возможных потерь ресурсов при осуществлении предпринимательской деятельности, в том числе инвестиционной.

4 Анализ предприятия – объекта инвестирования.

Вторая ступень анализа связана с определением степени риска при реализации конкретного инвестиционного проекта ("несистематического", или диверсифицируемого, в терминах теории составления оптимального портфеля).

Этот этап анализа – важнейшая составная часть всего процесса оценки риска инвестирования и служит непосредственной основой для распределения претендующих на включение в программу проектов по степени связанного с их реализацией риска. В силу указанных выше трудностей "прямого" определения риска оценка его производится косвенно – по степени надежности предприятия, являющегося объектом инвестирования.

Для установления степени надежности предприятия проводится анализ его основных характеристик, дающих представление о финансовом состоянии, эффективности финансового и производственного менеджмента и позволяющих сравнить разные предприятия между собой.

Для достижения этой цели должны быть обеспечены такие условия, как сопоставимость объектов анализа как во времени (т.е. возможность построения корректных динамических рядов показателей для одного предприятия), так и между собой, во-первых, и полнота учета факторов, определяющих надежность исследуемого предприятия, во-вторых.

Соблюдение принципа сопоставимости обеспечивается при помощи применения системы рейтингов, позволяющих количественно оценить производственное и финансовое состояние предприятия и тем самым дать косвенную оценку степени рискованности финансовых вложений: чем выше рейтинг предприятия, тем выше его надежность и, при прочих равных условиях, ниже риск невозврата вложенных средств.

Рейтинговый метод позволяет также решить проблему сравнения надежности предприятия в различные моменты времени: изменение рейтинга в динамике характеризует основные тенденции развития предприятия как целого, что позволяет повысить степень обоснованности инвестиционных решений.

Безусловно, рейтинговая оценка будет адекватно отражать хозяйственное состояние предприятия и, следовательно, степень риска только в том случае, если она отражает все основные аспекты финансовой и производственной деятельности объекта исследования. Выбор основных характеристических параметров определяется с учетом целей, которые ставит перед собой инвестор, но для обеспечения сопоставимости результатов методика расчета рейтинга должна быть унифицирована и для всех проектов, претендующих на включение в инвестиционный портфель.

Для инвестора решающее значение имеет характеристика финансового состояния предприятия как обобщающего показателя эффективности всей его финансовой и производственной деятельности и, следовательно, качества управления и вероятности эффективного расходования предоставленных инвестором средств. Кроме того, для достижения полноты картины целесообразно использовать показатели деловой активности предприятия, определяющие его производственный и сбытовой потенциал. В качестве дополнительной характеристики риска целесообразно также учитывать показатели зависимости предприятия от "внешней среды" и колебаний конъюнктуры.

Расчет проводится по нескольким блокам показателей, каждый из которых освещает конкретный аспект финансового состояния или хозяйственной деятельности предприятия. Каждый показатель в зависимости от значения ранжируется по трем – четырем классам, включающим весь спектр возможных состояний объекта: от абсолютно устойчивого до неудовлетворительного. Такой подход дает возможность определения не только обобщающего показателя надежности, но и промежуточной оценки для каждого блока.

Для характеристики финансового состояния предприятия производится расчет соответствующих финансовых коэффициентов, описывающих кредитоспособность, финансовую устойчивость, финансовую независимость и структуру задолженности исследуемого предприятия.

Вместе с тем использование нормативных методов оценки финансового состояния предприятия выявляет важнейший для инвестора блок показателей, характеризующих финансовое состояние, безотносительно к объему и качеству располагаемой выборки, исходя лишь из объективных, заранее заданных критериев. Это дает возможность определить не только относительную рискованность проектов (т.е. в сравнении с другими, о которых имеется соответствующая информация), но и абсолютную. Например, может оказаться, что на включение в инвестиционную программу претендуют только предприятия с неустойчивым или даже кризисным финансовым состоянием (что в наших условиях далеко не редкость), т.е. потенциальный инвестиционный портфель может быть отнесен к разряду высокорискованных. В этом случае инвестор имеет полное право отказаться от формирования программы производственных инвестиций и перенести свою деятельность на финансовый рынок.

Предложенный метод оценивает степень относительного риска инвестиционных вложений в конкретное предприятие. Применение блоков показателей и расчет по ним отдельных оценок эффективности придает методике определенную гибкость и позволяет учитывать при принятии решения не только итоговый рейтинг, но и отдельные параметры деятельности предприятия, наиболее интересующие финансового инвестора. Подход позволяет провести количественную оценку риска, связанного с инвестицией в тот или иной проект, и, следовательно, решить проблему корректного сопоставления отдельных проектов по степени связанного с их реализацией риска ("несистематического" риска).

Предложенная схема формирования оптимальной инвестиционной программы небесспорна и обладает определенными недостатками. В качестве основных можно назвать следующие:

1 Сумма имеющихся у инвестора средств рассматривается как единое целое, что не позволяет учесть издержки по привлечению заемного капитала и построить программу финансирования. Строго говоря, такой подход корректен лишь в том случае, если все используемые для финансирования средства – собственные. Однако если производственные инвестиции – лишь составная часть деятельности финансового института, то принятое допущение является более оправданным, поскольку формирование пассива баланса финансово-кредитного института не связано напрямую с реализацией тех или иных проектов.

2 Предложенная схема учитывает инвестиционные затраты и финансовые ресурсы только на начало планового периода.

3 Не бесспорна методика учета рисков при формировании инвестиционной программы: корректировка значений показателя эффективности с учетом рейтинга страдает известной субъективностью, явный учет рисков оставляет в стороне результаты анализа чувствительности. Кроме того, в дальнейшей разработке нуждается и построение совокупной оценки риска инвестиционной программы.

Несмотря на более чем 50-летнюю историю исследований в области построения оптимальных инвестиционных программ, призванных обеспечить максимальный доход с учетом степени риска реализации и финансовых возможностей инвестора, можно констатировать высокую степень неразработанности обоих рассмотренных выше подходов. Это связано в основном со значительными потерями информации, неизбежными при построении формализованных схем, и принципиальной невозможностью учета всех факторов, влияющих на реализацию инвестиционного проекта. Тем не менее предпринятая попытка построения оптимальной инвестиционной программы с учетом бюджетных ограничений и сравнительной степени рискованности инвестиционной программы и использование количественных оценок риска производственных инвестиций может иметь значительные перспективы в будущем.

Применение любых методов, не обеспечит полной предсказуемости конечного результата, и поэтому основной целью предложенной выше схемы является не получение абсолютно точных результатов эффективности реализации проекта и его рискованности, а сопоставление предложенных к рассмотрению инвестиционных проектов на основе унифицированного подхода с использованием по возможности объективных и перепроверяемых показателей и составление *относительно более* эффективного и *относительно менее* рискованного инвестиционного портфеля. Предложенная схема не претендует на то, чтобы заменить собой процесс принятия инвестиционного решения, но она может стать ценным инструментом, в руках эксперта и уменьшить вероятность ошибок и просчетов при реализации инвестиционных проектов.

О. В. Коробова, В. В. Быковский

О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Инвесторы перемещают денежные средства из области низких производительности и доходов в область более высоких производительности и прибыльности. Следуя за изменениями деловой среды они меняют сферы своей активности.

При этом эффективность инвестиционной деятельности для инвестора определяется его квалификацией, знанием экономических потребностей различных отраслей экономики, пониманием ситуации на рынке и пр.

Поэтому для осуществления эффективных капиталовложений и для достижения экономических целей нужна опора в виде информации о профессиональном знании и особенностях той избранной сферы бизнеса, куда он хочет вложить денежные средства. Инвестор активно работает с данной экономической информацией. Эта информация расширяет его возможности. Из множества потоков информации он отбирает то, что соответствует его целям и способствует отработке и реализации инвестиционной идеи. Другими словами, он ведет систематический поиск информации, а также сопоставление и анализ собранной информации.

Однако, требуемая информация рассеяна по множеству источников и мест хранения. Ее распыленность, неполнота, сложность получения и обработки препятствуют инвестору в принятии решения. Немногие инвесторы в состоянии самостоятельно осуществить всю эту работу.

Региональные органы власти, осознавая всю важность экономической информации для осуществления эффективных капиталовложений и необходимость в информационной поддержке инвесторов, могут обеспечить возможность приобретения и использования информационного знания для всех субъектов инвестиционной деятельности.

Это возможно сделать, организовав необходимую экономическую информацию в систему. Определим эту систему – как региональную систему информационного обеспечения инвестиционных процессов, т.е. региональную информационную систему. Региональная информационная система – это постоянно действующая система взаимосвязи людей, оборудования и методических приемов, предназначенная для сбора, классификации, анализа и оценки, а также хранения актуальной, своевременной и точной информации для использования ее инвесторами с целью осуществления эффективных капиталовложений в инвестиционные проекты. При этом каждый инвестор избавляется от необходимости выполнять всю работу самостоятельно.

Региональная информационная система является центром комплексного информационного обслуживания. Она предлагает пользователям следующие информационные услуги:

- 1) информационное обеспечение;
- 2) информационный анализ;
- 3) информационный мониторинг;
- 4) информационное сопровождение;
- 5) информационный прогноз;
- 6) информационный консалтинг.

Содержание информационных услуг определяется направлениями деятельности Региональной информационной системой. Система включает следующие направления деятельности:

1 Формирование банков первичной и вторичной информации. Первичная информация – информация, полученная из первоисточников – от Федеральных органов власти, Региональных органов власти, объектов инвестирования и т.д. Вторичная информация – это обработанная и проанализированная первичная информация: анализ конъюнктуры инвестиционного рынка, инвестиционной привлекательности региона/отрасли, анализ инвестиционных проектов, мониторинг инвестиционных проектов, оценка состояния объекта инвестирования.

2 Обеспечение пользователей первичной информации по запросам.

3 Подготовка и распространение вторичной экономической информации по запросам пользователей.

Это направление может включать:

- проведение аналитических исследований и разработку прогнозных обзоров по экономической ситуации в Федерации и в субъекте Федерации;
- представление аналитической, обзорной и прогнозной информации по конкретным инвестиционным проектам.

4 Информирование об источниках информации. Источники информации – объекты инвестирования. Связи с объектами инвестирования способствуют формированию основного входного потока Региональной информационной системы. Это позволяет, кроме всего прочего, осуществлять специализированное обслуживание – предоставлять данные об источниках информации. Кроме того, Региональная информационная система сама является промежуточным звеном при передаче информации. Поэтому, она должна предоставлять пользователям справочную информацию об имеющихся в ее распоряжении информационных ресурсах.

5 Как перспективное направление деятельности – доступ к зарубежным информационным изданиям и базам данных.

Поставщики информационных услуг в Региональной информационной системе – хозяйствующие субъекты, коммерческие компании, общественные организации, региональные органы власти.

Пользователями услуг Региональной информационной системы являются: хозяйствующие субъекты, территориальные органы государственного управления – районная, городская, областная администрации, коммерческие структуры как потенциальные инвесторы, зарубежные правительственные и правительственные организации и прочие.

Создание и функционирование Региональной информационной системы обеспечит необходимые условия стабильности управления инвестиционным процессом в регионе:

1 Открытость инвестиционного процесса. Объекты инвестирования – отрасли, регионы, предприятия, предлагающие инвестиционные проекты, должны быть максимально открыты для потенциальных инвесторов. Субъекты инвестиционной деятельности должны иметь максимально возможный доступ к любой информации, отражающей инвестиционную деятельность. Информационная закрытость инвестиционного процесса усугубляет хаотичность и снижает устойчивость его развития. С функционированием Региональной информационной системы информационная открытость инвестиционного процесса возрастет.

2 Инвестиционная деятельность должна быть обеспечена механизмом прогнозирования ситуации. В процессе управления инвестиционными процессами субъекты-инвесторы, осуществляют функции анализа и прогноза инвестиционной ситуации с учетом внутренних и внешних обстоятельств в регионе. Региональная информационная система предоставляет всю необходимую для анализа и прогноза информацию. По заказу субъектов-пользователей она проводит анализ и прогноз развития инвестиционных процессов.

3 Умеренная жесткость управления инвестиционным процессом. Она заключается в необходимости функционирования недирективной уровневой структуры "центр – регион – хозяйствующий субъект". Эта структура для текущего государственного управления инвестиционной деятельностью должна анализировать инвестиционный процесс в регионе. На основе проведенного анализа подготавливать для Федеральных и Региональных органов власти предложения по разработке нормативных документов, способствующих активизации инвестиционной деятельности. Региональная информационная система в состоянии "взять на себя" функции подобной структуры.

4 Инвестиционный процесс должен максимально охватывать субъекты и объекты хозяйственной деятельности. Как можно большее число субъектов и объектов технологически обеспечено и задействовано при активизации инвестиционной деятельности. Все объекты инвестиционной деятельности должны быть доступны для понимания всеми субъектами этого процесса; нормативно, инструктивно и технологически определены. Региональная информационная система позволит объединить все объекты инвестиционной деятельности в конечное и обозримое число классов для удобства исследования и управления развитием инвестиций.

О. В. Коробова, В. В. Быковский

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РЕГИОНЕ

Управление инвестиционной деятельностью в регионе должно быть нацелено на развитие инвестиционной деятельности в области промышленного и сельскохозяйственного производства, науки и техники, транспорта, внешнеэкономических связей на основе совершенствования системы управления на всех уровнях, улучшения технологической структуры производства, повышения в нем доли продукции с высокой степенью обработки, развития инфраструктуры экономики.

Инструментом управления инвестиционной деятельностью в регионе служит региональная инвестиционная политика. Инвестиционная политика заключается в формировании стратегии и осуществлении мероприятий, которые приводят структуру инвестиционного портфеля региона в соответствие с его стратегическими программами. Разработка инвестиционной политики предусматривает: формирование стратегических целей и задач региона в сфере инвестиционной деятельности; анализ инвестиционной привлекательности региона; оценка действующих и перспективных направлений экономической деятельности региона; анализ внешней среды и ее влияния на экономику региона; анализ свойственных для данного региона внутренних факторов.

Разрабатывают и реализуют инвестиционную политику в субъекте Федерации региональные органы власти.

Базой для разработки инвестиционной политики служит полная информационная обеспеченность, в основе которой находятся данные об экономическом хозяйствовании региона как за текущий период, так и на перспективу; информация о региональных инвестиционных проектах.

В настоящее время разработка инвестиционной политики на региональном уровне управления затруднена из-за отсутствия полной информационной обеспеченности в субъекте Федерации. Это объясняется тем, что региональные органы власти не в состоянии собирать, структурировать, обрабатывать и хранить экономические данные. По нашему мнению, помочь им должна специально создаваемая региональная информационная система.

Региональная информационная система – это информационно-регистрационная организация, которая осуществляет сбор, накопление, обработку и предоставление экономических данных. Она создается с целью обеспечения региональных органов власти экономической информацией для разработки региональной политики. Также эта организация должна обеспечивать необходимой информацией субъектов действия инвестиционной политики – инвесторов. Эта организация позволит разработать базу данных инвестиционных проектов: аккумулировать их, ранжировать по определенным признакам, дать им профессиональную экспертную оценку, выбрать из них наиболее перспективные и предложить их потенциальным инвесторам.

Региональная информационная система, как информационная система, в организационно-экономическом отношении представляет собой совокупность информационных, финансовых, кадровых, технических ресурсов, организованных соответствующим образом.

Одним из важных факторов является, на наш взгляд, проведение эффективной кадровой политики в организации. Предлагаем следующую организацию труда сотрудников в региональной информационной системе. Обязностные инструкции сотрудников организации определяют:

- 1 Полномочия и ответственность, в соответствии с которыми сотрудники принимают решения по ограниченному кругу вопросов функционирования Региональной информационной системы.
- 2 Задачи и ответственность каждого члена коллектива.
- 3 Законные права каждого члена коллектива.
- 4 Границы вопросов, которые не поддаются и/или не подлежат контролю со стороны членов коллектива, которые могут повлиять на окончательное решение пользователей по управлению инвестиционной деятельностью.

При создании организации формируется рабочий коллектив, не превышающий по своему составу 10 ... 15 человек. В этом коллективе должны быть представлены соответствующие организации, принимающие участие в создании региональной информационной системы и наиболее заинтересованные в ее функционировании. Данный коллектив осуществляет регулирование деятельности организации:

- 1) проводит анализ и оценку имеющихся информационных потребностей пользователей;
- 2) рассматривает предлагаемые для удовлетворения информационных потребностей пользователей услуги;
- 3) осуществляет проектирование банков данных;
- 4) внедряет, обновляет, реорганизует банки данных;
- 5) подготавливает предложения в отношении планов и бюджета организации;
- 6) изыскивает средства совершенствования функционирования организации для более полного удовлетворения потребностей пользователей.

В дальнейшем, опыт организации такого коллектива станет основой для создания постоянного консультативного (управляющего) отдела, ответственного за решение проблем развития организации.

Основную деятельность в региональной информационной системы осуществляет информационно-аналитическая служба. Персонал службы может быть разделен на несколько групп.

Первая группа осуществляет сбор данных законодательного характера, их регистрацию, обработку, а также сбор соответствующих макроэкономических показателей и их анализ.

Вторая группа осуществляет сбор данных, характеризующих экономическую ситуацию в регионе и отраслях, проводит их регистрацию, анализ и оценку.

Третья группа осуществляет сбор и регистрацию данных по инвестиционным проектам; проверку работанности документации по инвестиционным проектам и соответствия всех видов обеспечения инвестиционным проектам.

Четвертая группа осуществляет обработку инвестиционных проектов, находящихся в банке данных региональной информационной системы.

Пятая группа осуществляет подготовку планов инвестиционных проектов и мониторинг инвестиционных проектов.

Шестая группа осуществляет анализ состояния объектов инвестирования.

Седьмая группа обеспечивает доступ широкого круга пользователей к информации и обрабатывает запросы пользователей.

Все группы в рамках своей деятельности должны проводить обработку информации по персонализированным запросам пользователей и оказывать консультационные услуги.

Таким образом, верно выбранная организация труда сотрудников региональной информационной системы будет влиять на эффективность функционирования всей организации. Это в свою очередь создаст единое информационное поле для разработки региональной инвестиционной политики и качественного управления инвестициями в субъекте Федерации.

И. Н. Шурыгин

НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ

Налоговое планирование – это планирование коммерческой и инвестиционной деятельности организации с целью оптимизации налоговых платежей. Оно является составляющей частью общего планирования на предприятии. Но в настоящее время основные показатели, планируемые на предприятии – валовый доход (выручка), сумма затрат для получения дохода, из которых планируются в основном затраты на сырье и материалы, стоимость энергоносителей, заработная плата работников. Налоги рассматриваются лишь как прочие затраты. Необходимость налогового планирования на предприятии в решающей степени зависит от тяжести налогового бремени. Если налоговое бремя составляет 10 – 15 % от общего чистого дохода, то потребность в налоговом планировании минимальна. Существующее налоговое законодательство обуславливает более тяжелое налоговое бремя, что очевидно исходя из основных ставок налогов: налог на добавленную стоимость – 20 %, налог на прибыль предприятий – 24 %, налог с продаж – 5 %, налог на имущество до 2 %, налог на доходы физических лиц – 13 %. Хотя налогооблагаемые базы для исчисления налогов различны и прямое сложение ставок налогов неприменимо и не будет являться общим налоговым бременем, но все же это реально показывает, что налоговые платежи представляют собой важнейшую из статей расходов предприятия, которую необходимо планировать.

Одним из направлений налогового планирования является минимизация налоговых платежей и это достигается двумя путями:

1) использование всех легальных возможностей снижения предприятием своих налоговых платежей и перестройкой его деятельности таким образом, чтобы возникающие при этом налоговые обязательства были минимальными;

2) сокрытие деятельности предприятия и доходов от налогообложения, что приведет к искажению налоговой отчетности и представлению недостоверных данных о хозяйственной деятельности организации.

Первый, легальный путь может вызвать недовольство властей, но он находится под защитой закона, хотя в некоторых случаях исход конфликта с налоговыми органами не может быть спрогнозирован с полной уверенностью.

Второй путь к налоговому планированию имеет отношение только в том случае, когда налогоплательщик под влиянием тех или иных обстоятельств вынужден нарушать закон, хотя сознает последствия этих нарушений и готов нести ответственность. Такую ситуацию можно проследить, когда организация имеет ограниченную сумму финансовых средств, которые можно потратить либо на уплату налогов, либо на приобретение сырья. Уплатив налоги предприятие выполнит закон, но останется без сырья, остановится производство. А как следствие это нанесет огромный ущерб: экономический (выплата неустоек контрагентам за невыполнение хозяйственных договоров, сохранение затрат по постоянным издержкам и т.п.) и социальный (сокращение работников предприятия, для градообразующих предприятий – последствия для всего населенного пункта и т.п.). В такой ситуации необходимо просчитать последствия обоих вариантов (уплата налогов или приобретение сырья) и в случае, если последствия несвоевременной уплаты налогов (пени, штрафные санкции) наносят меньший ущерб, то для предприятия лучше выбрать его.

Необходимость налогового планирования заложена в самом налоговом законодательстве, которое предусматривает различные налоговые режимы, методы исчисления налоговой базы, налоговые льготы.

При проведении налогового планирования налогоплательщик должен быть готов к тому, что именно ему придется доказывать свою налоговую невиновность. Налоговые льготы, предусмотренные

законом для тех или иных групп налогоплательщиков от тех или иных налогов, не предоставляются автоматически. Налогоплательщик должен доказывать и обосновывать налоговым органам свои права на эти льготы, иначе он их просто не получит.

Следует заметить, что планирование налогов связано с определенными затратами, иногда значительными: на приобретение литературы, периодической печати, консультирование, переориентирование финансовых потоков, регистрацию новых фирм и другие меры, которые необходимо предпринимать в целях экономии на налогах. Поэтому выгоду от налогового планирования, т.е. средства, сэкономленные на налогах, всегда следует сравнивать с затратами, которых оно требует.

Налоговое планирование особенно актуально для крупных налогоплательщиков. Крупнейшие предприятия имеют возможность заниматься налоговым планированием на мировом уровне, т.е. не ограничиваясь деятельностью в рамках страны. Предприятие в зависимости от существующего налогового законодательства в той или иной стране и благосклонности к виду деятельности, может планировать в какое государство перенести производство, где разместить капитал, куда реализовать товар и т.д.

Надзор за налоговыми вопросами должен осуществляться на уровне высшего руководства фирмы, ни одно решение о серьезных структурных перестройках в работе предприятия, о внедрении новых технологий, о новых инвестициях не должно приниматься без учета налогового элемента. В крупных и средних организациях обязательно наличие групп или отделов налогового планирования, ни один достаточно серьезный проект не должен вводиться в действие без экспертизы налоговых консультантов.

В развитых странах налоговые вопросы давно уже являются составляющей в финансовом планировании предприятий.

Если налоги грозят поглотить весь доход, то для спасения предприятие вынуждено принимать меры. В этом случае минимизация налогов становится для него главной задачей, которую необходимо решать для выживания предприятия.

Действительно, в условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным финансовым последствиям или даже к банкротству предприятия. Любой налогоплательщик вправе использовать все допустимые законом средства, пути и методы для максимального сокращения своих налоговых обязательств. Возможность налогового планирования обусловлена также наличием в налоговом законодательстве весьма обширной сферы, где нормы права с достаточной точностью не определены, либо допускают их неоднозначное толкование. Налоговым кодексом РФ предусмотрено, что все неустранимые разночтения трактуются в пользу налогоплательщика.

Разумеется предприятию, которое намерено впервые приступить к налоговому планированию предстоит провести большую аналитическую работу по следующим направлениям:

- анализ учредительных документов с точки зрения оценки выбранной формы собственности, структуры предприятия, взаимоотношений с учредителями и взаимозависимыми лицами и т.д.;
- анализ используемых налоговых режимов, налоговых ставок и льгот;
- анализ объема и структуры уплачиваемых налогов и сборов и приоритетных направлений минимизации налоговых платежей;
- анализ законодательной базы, арбитражной практики, изучение опыта других предприятий и т.д.

Основой налогового планирования на предприятии должны стать разработанные им методические положения по оптимизации налоговых платежей с учетом специфики его деятельности.

В. И. Меньщикова, Е. В. Иода

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЗЕРНОВОЙ БИРЖИ

Зерновая отрасль по-прежнему является основной в аграрном секторе России. От состояния зернового хозяйства зависят продовольственная безопасность страны, обеспеченность населения хлебом. Тамбовская область по своим природно-климатическим условиям относится к категории благоприятных

регионов для возделывания зерновых культур. На долю сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности приходится около 20 % валового регионального продукта. Среднегодовое производство сельскохозяйственной продукции хозяйствами всех форм собственности по видам составляет: зерна – 1,3 ... 1,6 млн. т, сахарной свеклы – 1,0 ... 1,2 млн. т, подсолнечника – 150 ... 170 тыс. т, овощей – 200 ... 220 тыс. т.

Основными производителями зерна являются сельскохозяйственные предприятия, на долю которых приходится 94,2 % в валовом сборе зерновых культур. В ходе экономической реформы в аграрном секторе произошли радикальные изменения, которые совпали с глубоким кризисом всей экономики страны. Финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий в целом оказалось кризисным. Так, к 2001 г. 72 % всех аграрных предприятий Тамбовской области оказались убыточными. Проводимые экономические преобразования привели к разрушению ресурсного потенциала зернового хозяйства, а также к спаду производства и снижению его эффективности.

Неблагоприятная макроэкономическая обстановка (инфляция, ценообразование и, как следствие, усиление диспаритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию), монополизм заготовительных, перерабатывающих, торговых предприятий, слабое использование финансово-кредитных рычагов, неблагоприятные погодные условия, отсутствие гарантированных рынков сбыта зерна, незначительная государственная поддержка сельских товаропроизводителей явились основными причинами кризисного состояния сельскохозяйственных предприятий и спада зернового производства.

Экономика зернового хозяйства, как и других отраслей, развивается циклично. На протяжении 90-х гг. она находилась в периоде спада, на что указывает сокращение валовых сборов зерна, урожайности и их посевов. За 1994 – 1999 г. посевные площади зерновых культур сократились на 21,6 %, а их валовой сбор – на 52,9 %.

В последние два года в зерновом хозяйстве Тамбовщины наметились некоторые тенденции стабилизации. Валовой сбор зерна в 2001 г. достиг уровня 1997 г. (рис. 1).

Однако ситуация с ценами на зерно в области остается неблагоприятной для сельских товаропроизводителей. Значительные потери в доходах зернопроизводителей вызваны сезонными колебаниями цен на зерновые культуры. Анализ цен на зерно по районам Тамбовской области показал, что в 2000 г. наиболее благоприятная ситуация для зернопроизводителей сложилась в Первомайском, Ржаксинском и Тамбовском районах. В остальных районах цены были на уровне средних, либо ниже средних. Так, самая низкая цена на пшеницу была зафиксирована в Уметском районе (1492 р./т при средней цене 1861 р./т), на просо – в Петровском (964 р./т при средней – 1493 р./т), на гречиху в Токаревском (2380 р./т при средней 3924 р./т) (табл. 1).

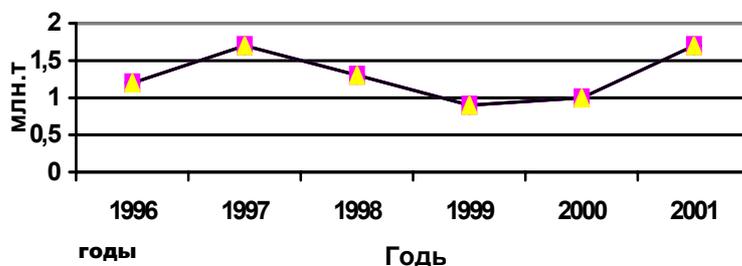


Рис. 1 Динамика сбора зерновых в Тамбовской области в 1996 – 2001 гг.

1 Цены на сельскохозяйственную продукцию в Тамбовской области (по видам)

| Культура | Район с самой низкой ценой на культуру | Цена за 1 т, р. | Район с самой высокой ценой на культуру | Цена за 1 т, р. | Средняя цена, сложившаяся по области |
|----------|--|-----------------|---|-----------------|--------------------------------------|
| Пшеница | Уметский район | 1492 | Тамбовский район | 2403 | 1861 |
| Рожь | Мордовский район | 1623 | Староюрьевский район | 2222 | 1878 |

| | | | | | |
|---------|-------------------|------|--------------------|------|------|
| Просо | Петровский район | 924 | Ржаксинский район | 2454 | 1493 |
| Гречиха | Токаревский район | 2380 | Ржаксинский район | 6800 | 3924 |
| Ячмень | Уметский район | 1140 | Первомайский район | 2143 | 1438 |
| Овес | Мучкапский район | 947 | Первомайский район | 2009 | 1354 |

Непременным условием эффективного ведения зернового хозяйства является наличие стабильных каналов реализации зерна (рис. 2). Одним из них являются государственные закупки в федеральный и региональный продовольственные фонды. Годовая потребность области в продовольственном зерне составляет примерно 120 тыс. т. В 1999 г. в соответствии с постановлением областной администрации были запланированы объемы закупок зерна в размере 90 тыс. т, однако на 01.10.99 г. закупки составили только 30 тыс. т. В 2000 г. поступление зерновых в региональный продовольственный фонд превзошло планируемые показатели: фактически было сдано зерна на 1,4 % больше, чем планировалось (табл. 2).

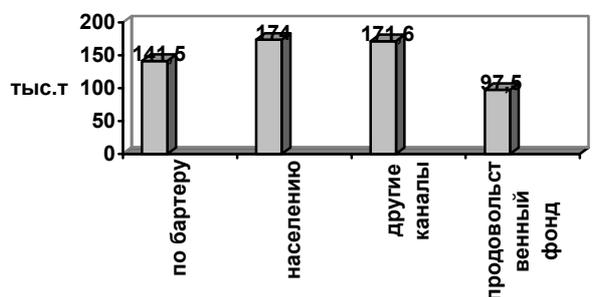


Рис. 2 Структура каналов реализации зерна

2 Объем закупок зерна в региональный продовольственный фонд Тамбовской области в 2000 г. (по районам)

| Наименование районов | Объем поставок зерна, т | Сдано фактически, т | В % к объему поставок | в том числе культуры | | | |
|----------------------|-------------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|------|--------|---------|
| | | | | пшеница | рожь | ячмень | гречиха |
| Бирюковский | 97 | 117 | 120,6 | 9 | 8 | | |
| Грибцовский | 87 | 100 | 114,9 | 3 | 7 | | |
| Дельновский | 12 | 12 | 100,0 | 9 | 0 | 1 | |
| Жуковский | 3008 | 3403 | 113,1 | 1711 | 1278 | 401 | |
| Камышинский | 3047 | 2735 | 89,8 | 1608 | | 116 | 118 |
| Козловский | 3200 | 3627 | 113,3 | 3073 | 513 | 31 | 10 |
| Козьмодемьянский | 4140 | 3806 | 91,9 | 3306 | 246 | 9 | 207 |
| Котовский | 3989 | 4060 | 101,8 | 2786 | 277 | 997 | |
| Курский | 2708 | 1219 | 45,0 | 972 | 238 | | 9 |
| Левобережский | 4677 | 4769 | 102,0 | 3000 | 1740 | | |
| Петровский | 2344 | 2114 | 90,2 | 918 | 841 | | 355 |
| Первомайский | 1730 | 1175 | 67,9 | 227 | 491 | 84 | |
| Ржаксинский | 2616 | 1548 | 59,2 | 1027 | 22 | 243 | 96 |

Продолжение табл. 2

| Наименование районов | Объем поставок зерна, т | Сдано фактически, т | В % к объему поставок | в том числе культуры | | | |
|----------------------|-------------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|-----------|--------|--------------|
| | | | | пшеница | рожь | ячмень | гречиха |
| зский | 3302 | 3333 | 100,9 | 927 | 2355 | | 51 |
| зовский | 5651 | 6111 | 108,1 | 4267 | 626 | | 125 |
| инский | 5040 | 6706 | 133,1 | 5739 | 300 | 55 | |
| рский | 4169 | 5099 | 122,3 | 3071 | 925 | 34 | 60 |
| зский | 4388 | 3496 | 79,7 | 2911 | 476 | 7 | 102 |
| орьевский | 2745 | 2635 | 96,0 | 1620 | 1003 | | |
| зский | 5932 | 6699 | 112,9 | 4520 | 1542 | 323 | 180 |
| вский | 3643 | 4415 | 121,2 | 3726 | 261 | 428 | |
| зский | 2098 | 3632 | 173,1 | 2577 | 782 | | 273 |
| сий | 2624 | 2544 | 97,0 | 1675 | 827 | 31 | 11 |
| О | 82 245 | 83 395 | | 56 636 | 17 348 | | 2930 1637 |

За 2000 г. по всем категориям хозяйств было реализовано 584,6 тыс. т зерна, из них по бартерным операциям 141,5 тыс. т, населению через систему общественного питания, включая продажу и выдачу в счет заработной платы – 174,0 тыс. т, предприятиям и организациям, осуществляющим закупки для государственных нужд – 97,5 тыс. т, через другие каналы сбыта – 171,6 тыс. т.

Как видно, бартер продолжает играть активную роль в реализации зерна. Причем достаточно широко практикуются натуральные платежи в налоговые органы, распространены покупки долгов зернопроизводящих предприятий за поставки зерна, а сокращение объемов государственных закупок еще сильнее обостряют проблемы сбыта.

Наиболее выгодным каналом сбыта является рынок. Однако в результате реализации основной части сельскохозяйственной продукции по прямым договорам и товарообменным операциям, он остается непрозрачным. Кроме того, информационная непрозрачность существующего зернового рынка влечет значительное искажение информации о реальных ценах и состоянии самого рынка.

В силу ряда объективных причин большинство предприятий вынуждено предлагать свою продукцию посредникам по заниженным ценам. Поэтому на данный момент актуально создание таких реализационно-ценовых отношений, которые могли бы обеспечить доходность производителям зерна. В современных условиях проблема реализации зерновых требует комплексного подхода, включающего гарантии, стимулы и правовую защиту для зернопроизводителей, создание развитой маркетинговой службы и эффективных сбытовых механизмов. Для того чтобы вырваться из порочного круга проблем, с которыми столкнулись производители зерна Тамбовской области, необходимо восстановить товаропроводящую сеть и инфраструктуру рынка сельскохозяйственной продукции, а также создать четкую систему государственной поддержки и регулирования. Таким образом, в регионе назрела острая необходимость создания такой системы государственной информации, которая позволит анализировать и прогнозировать рыночную конъюнктуру рынка зерна, проводить его мониторинг, совершенствовать механизмы закупок, заниматься поиском потенциальных покупателей зернопродукции и др.

В аспекте видения регионального рынка зерна центральное место должна занять зерновая биржа. Функционирование зерновой биржи позволит:

- не допустить реализацию продукции по заниженным ценам;
- реализовать продукцию без посредников;
- исключить бартерные операции в процессе реализации;
- сконцентрировать большие объемы зерна для реализации по более высоким ценам;
- освободить товаропроизводителей от проблем поиска потенциальных покупателей своей продукции.
- привлечь потенциальных покупателей на зерновой рынок Тамбовской области;
- привлечь дополнительные средства в областной бюджет.

Среди преимуществ биржевого рынка можно отметить следующие:

- биржевой рынок оказывает позитивное влияние на процесс товародвижения зерна и продукции переработки;
- совершение сделок на бирже снижает затраты на реализацию зерна и зернопродуктов;
- биржевой рынок является центром сбора и переработки информации о состоянии рынка сельскохозяйственной продукции;
- биржевой рынок позволяет сглаживать ценовые колебания, а также планировать и регулировать объемы запасов зерна;
- фиксирование цен на бирже позволяет улучшить внутрифирменное планирование: зернопроизводитель может продать свой товар в наиболее удобное для него время, а потребитель получает возможность не привязывать себя к определенному поставщику и регулировать закупки товара по сорту, качеству и, что самое важное, по времени.

Создание биржевого рынка зерна в Тамбовской области обуславливается рядом объективных причин. Основная из них – острая необходимость участников зернового рынка в механизме сглаживания цен, перераспределении запасов зерна в течение всего календарного года, а главное – необходимость в переносе ценового риска. Таким образом, правомочно утверждать, что зерновая биржа, являясь индикатором спроса, предложения и цены на зерно, сможет удовлетворять интересы обеих сторон сделки.

Развитие биржевой торговли зерном в настоящее время необходимо и целесообразно. Однако следует выделить основные причины, по которым на данном этапе биржевой рынок зерна трудноорганизуем:

- высокая степень монополизации зернового рынка;
- отсутствие свободного движения материальных и финансовых потоков между субъектами рынка зерна;
- отсутствие надежной системы гарантий исполнения сделок;
- отсутствие необходимой инфраструктуры биржевого рынка;
- отсутствие целенаправленной и обоснованной политики государства в области биржевой торговли.

Таким образом, с целью внедрения биржевой торговли в Тамбовской области рекомендуется, в первую очередь, разработать нормативные документы, регулирующие биржевую деятельность; отработать условия купли-продажи зерна на бирже; сформировать соответствующую инфраструктуру и создать информационную систему. Тем не менее, возможность становления биржевого рынка зерна на Тамбовщине в значительной степени зависит от процесса развития российской биржевой торговли в целом. Для того чтобы биржа зерна работала эффективно, необходимы благоприятные макроэкономические условия.

О. В. Браткова, Б. И. Герасимов

СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Выход из кризисного состояния экономики предприятия в зависимости от его причин и наличия времени для их устранения может потребовать применения различных подсистем стратегического менеджмента.

Для того, чтобы "погасить" кризисные явления в экономике предприятий стратегию выживания можно использовать только тогда, когда его руководство обладает временем, достаточным для ее разработки и реализации. Если это условие отсутствует и в течение названного периода возможно наступление необратимых изменений в экономике, в конечном счете могущих привести к банкротству, необходимо действовать в реальном масштабе

времени. В связи с этим напомним, что И. Ансофф [2] выделил два типа подсистем

стратегического управления. Первый из них основан на предпосылке, что предприятие в состоянии предвидеть будущее, и имеет возможность, к нему подготовиться. К этому типу подсистем он отнес

стратегическое планирование и управление посредством выбора стратегических позиций. Однако было доказано, что функции последнего вида управления в действительности входят в состав стратегического планирования и выделение этих функций в самостоятельную подсистему нецелесообразно.

Второй тип подсистем, названных гибкими, строится на предположении, что предприятие не в силах достаточно надежно прогнозировать будущее, и у него нет времени для составления подробного плана решения выявленных проблем. В этом случае возникает необходимость гибкого реагирования на внезапные изменения среды. Такими свойствами обладают системы управления путем ранжирования стратегических задач, по слабым сигналам и в условиях стратегических неожиданностей.

Однако предварительно необходимо уточнить место и роль анализируемых подсистем стратегического менеджмента, что позволит более четко определить и роль стратегии выживания в системе антикризисного управления. Необходимость в этом возникает в связи с тем, что в работе "Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой" под общей редакцией А. П. Градова и Б. И. Кузина [5] один из ее разделов назван следующим образом: "Место антикризисного управления в экономической стратегии фирмы". Судя по этой фразе можно заключить, что экономическая стратегия фирмы – понятие более широкое, чем вся система антикризисного управления. Между тем, любая стратегия (экономическая, социальная или экологическая) – это продукт лишь одной из подсистем стратегического менеджмента, а именно – подсистемы стратегического планирования. В этом смысле логичнее было бы поставить вопрос о роли экономической стратегии в антикризисном управлении или стратегическом менеджменте, а не наоборот.

Следует отметить, что кризисная ситуация накладывает определенные ограничения на систему стратегического менеджмента. Это ограничение сказывается, прежде всего, на свойствах одного из его "узлов" – стратегическом планировании, которое приобретает в кризисных условиях "вырожденный характер". Имеется в виду, что последнее эффективно используется (как уже говорилось) только при наличии времени, необходимого для осуществления планового маневра. При этом плановый маневр можно проводить только в пределах оборонительных и, отчасти, стратегий отступления.

Сама возможность применения планового маневра может быть расширена за счет действия системы управления по слабым сигналам. Эта система позволяет реагировать вначале в самом общем виде на первые, слабые симптомы возникающей кризисной ситуации, а затем по мере ее приближения конкретизировать управляющие воздействия. В результате такого раннего воздействия на возникающие проблемы увеличивается горизонт активного управления. Если этот горизонт управления оказывается достаточным для формирования и реализации стратегии выживания, прибегают к последней. В противном случае переходят на управление путем ранжирования стратегических задач и разработку системы мер по их решению в порядке установления их срочности. Наконец, когда предприятие оказывается на грани банкротства и прежнее руководство неспособно справиться с нарастающими кризисными явлениями, целесообразно введение внешнего управления, построенного по схеме управления в условиях стратегических неожиданностей. Теперь, рассмотрим более подробно подсистемы гибкого управления в реальном масштабе времени и что предполагает постоянное слежение за тенденциями изменения внешней и внутренней среды предприятия. Особенно необходимо непрерывное наблюдение за динамикой среды в условиях ее нестабильности, характерной для современного социально-экономического кризиса России. К основным тенденциям во внешней среде относят: валютные тенденции, прежде всего, курс рубля по отношению к доллару; инфляционные тенденции; ставки процентов за кредит; таможенные пошлины; тарифы на услуги и ресурсы естественных монополий; изменения структуры и величины спроса на товары; технологические прорывы и другие неожиданные события, а также изменения региональных платежей и тарифов.

При анализе внутренних возможностей предприятия, прежде всего, принимается во внимание динамика показателей делового и финансового состояния предприятия; изменения в рентабельности и, капиталоемкости и наукоемкости продукции; технологии ее изготовления; система управления и другие составляющие производственного потенциала. При этом в кризисной ситуации набор наблюдаемых параметров можно сузить до показателей деловой и финансовой активности предприятия.

Наряду с тенденциями изменения внешней и внутренней среды предприятия во внимание принимаются изменения показателей стратегической эффективности, в том числе роста размеров

прибыли, рентабельности капитала, его чистой ценности и др. Особое значение имеет последний показатель (чистой ценности капитала), который является количественным выражением цели выживания предприятий. Плановые значения названных показателей сравниваются с их фактической величиной, и определяются "разрыв" между ними, а также причины, обусловившие этот разрыв. Анализ тенденций фактической величины стратегических показателей осуществляется периодически, а слежение за динамикой факторов внешней и внутренней сред осуществляется непрерывно. Основная цель этого сканирования среды выявить возможные влияния ее изменений на будущие результаты деятельности предприятия, в первую очередь, на показатели его чистой стоимости, капитал ликвидности и платежеспособности.

В связи с этим выявляются задачи. Высшее руководство предприятия (при необходимости с привлечением экспертов) группирует эти задачи по степени их срочности в четыре категории:

- 1) самые срочные и важные проблемы, требующие немедленного решения;
- 2) важные проблемы средней срочности, которые могут быть решены в пределах следующего планового периода;
- 3) важные, но не срочные проблемы, требующие постоянного контроля;
- 4) проблемы, представляющие собой фальшивую тревогу и не подлежащие дальнейшему рассмотрению.

Оперативное решение выявленных задач опирается на определенную организацию этого процесса в виде структуры, состоящей из трех органов штабной группы, центрального поста и группы исполнителей.

Штабная группа предназначена для выявления задач, оценки их срочности и определения времени, необходимого для их решения. Комплектование штабной группы специалистами производится по-разному на крупных и мелких предприятиях. На первых из них создается специальный штабной отдел в составе плановой службы, а на вторых роль "штабников" выполняют два – три высших руководителя. Естественно, что в условиях кризиса второй вариант организации исполнительного органа рассматриваемой подсистемы гибкого управления предпочтительнее первого для всех российских предприятий в силу его экономичности. Штабная группа наряду с уже названными функциями отвечает также за ведение "центрального поста", который занимается корректировкой перечня важнейших задач и приоритетов. Кроме того, штабная группа обязана следить за результатами операций, выполняемых исполнителями. Роль исполнителей обычно выполняют те подразделения, которые в состоянии решать соответствующие срочные задачи. Для ускорения процедур исполнительской деятельности передача задач для их реализации происходит напрямую к исполнителю, минуя традиционные иерархические уровни. В тех случаях, когда решение срочной задачи "не вписывается" в то или иное подразделение, создают целевые группы способные с ней оперативно справиться. При наличии нескольких целевых групп операции по решению срочных задач должны происходить параллельно.

Следует отметить, что в кризисной ситуации сам набор срочных задач во многом предопределен причинами этого кризиса, а также изменениями в политической и социально-экономической обстановке. Хотя в период пика общего кризиса и наивысшей нестабильности российской политической и экономической системы действие анализируемой подсистемы стратегического менеджмента становится трудно реализуемым. Эффективное функционирование названной системы возможно тогда, когда общеполитическая и экономическая обстановка в стране приобретает более устойчивое состояние. Вообще, при нарастании нестабильности "внешней среды" и остром дефиците времени для принятия управленческих решений И. Ансофф рекомендует применять управление по слабым сигналам.

Заметим, что названный автор разделяет проблемы на два класса, определяемые по сильным и слабым сигналам – в зависимости от характера обеспеченности их информацией. Те проблемы, информация о которых очевидна и конкретна, относятся к первому классу (определяемые по сильным сигналам). Другие данные, о которых не точны, в самом общем виде, причем на ранней стадии их возникновения относятся ко второму классу (определяемые по слабым сигналам). Слабые сигналы со временем крепнут и превращаются в сильные.

Управление по слабым сигналам позволяет готовить решения уже тогда, когда из среды поступают лишь "намекы" о будущих событиях. Иначе, предприятие (в силу динамизма среды) просто не успеет во время решить нарастающий ряд проблем. Порядок действия в этой ситуации показан в табл. 1.

По силе сигналов от внешней среды выделяют пять этапов реагирования на слабые сигналы (по вертикали этой таблицы):

- 1 Опасность или новая возможность осознана.
- 2 Источники опасности или новой возможности становятся ясны.
- 3 Масштабы опасности или новой возможности принимают конкретные очертания.

- 4 Путь решения проблемы можно определить.
- 5 Результаты намеченных контрмер предсказуемы.

Этим этапам реагирования на слабые сигналы ставится в соответствие определенный набор контрмер, указанный в табл. 1 по горизонтали. Как видно из этой таблицы, самые общие (слабые) из них, соответствующие первому этапу реагирования на слабые сигналы, состоят в обследовании той области, в которой возникают опасности или новые возможности. В российских условиях это – валютные тенденции, кредитно-финансовая политика, импортные пошлины, тарифы на электричество, газ, топливо и т.д. Самые сильные, адекватные пятому этапу (уровень F) контрмеры предусматривают конкретные действия на возникшие угрозы или шансы внешней среды. Между этими крайними точками по горизонтали табл. 1 (слева направо) возрастает не только конкретность действий, но также их цена и необратимость. Принятие решения о разработке стратегии выживания должно осуществляться на уровне E.

То или иное решение реагировать на слабый сигнал принимается исходя из критерия, основанного на сопоставлении расходов на реакцию с возможной величиной предотвращенного ущерба или получения дополнительной прибыли.

Однако своевременное принятие решения – важное, но не единственное условие эффективного реагирования на быстрые изменения внешней среды. Другое условие заключается в том, чтобы предприятие было в состоянии столь же быстро осуществить принятое решение. Для выполнения второго условия его производственный потенциал должен обладать свойством гибкости. Это требование касается всех элементов потенциала: руководства предприятия, самой системы управления, организационной и производственной структуры, кадров, технологии и других ресурсов. Особенно актуальным свойство гибкости потенциала является для российских предприятий, вынужденных работать в крайне нестабильной среде.

Наличие системы реагирования на слабые сигналы не может гарантировать того, что изменения во внешней среде могут возникнуть внезапно. Примером может служить внезапно разразившийся политический и экономический кризис в августе 1998 г. Большинство населения и предпринимателей он был воспринят "как гром среди ясного неба". В этих случаях контрмеры должны быть приняты самым срочным образом. Между тем, наше правительство в течение, по крайней мере, двух недель "находилось в состоянии комы", прежде чем был принят пакет так называемых "15 срочных мер".

Когда возникают серьезные стратегические неожиданности для предприятия, оно должно прибегнуть к системе управления в условиях стратегических неожиданностей. Для такой ситуации характерны следующие признаки (определенные И. Ансоффом):

- а) проблема возникает внезапно и вопреки ожиданиям;
- б) она ставит новые задачи, не соответствующие опыту фирмы;
- в) неумение принять контрмеры приводит либо к крупному финансовому ущербу, либо к ухудшению возможностей получения прибылей;

- г) контрмеры должны быть приняты срочно, но обычный, существующий в фирме порядок действий этого не позволяет. При этом наибольшие трудности возникают при сочетании перечисленных выше факторов. Это влечет за собой непригодность к новой ситуации принятых стратегий и планов. В то же время фирму "захлестывает" поток новой информации о все новых, и новых событиях во внешней среде. Возникает угроза всеобщей паники. Перегрузки управляющих заботами, связанными с неожиданными событиями, отвлекают их внимание от повседневной работы.

В такой ситуации обычные системы управления дают сбои, что еще больше обостряет ситуацию. Чтобы эффективно противостоять лавине неожиданностей, должна быть разработана система чрезвычайных мер. Ее основными чертами являются следующие:

1 Когда возникают различного рода стратегические неожиданности, начинает работать специальная коммуникационная сеть связей для чрезвычайных ситуаций. Названная сеть действует, пересекая границы подразделений предприятия, фильтрует информацию и передает ее во все его звенья.

2 На время чрезвычайного положения особым образом перераспределяются обязанности высшего руководства. Одна их группа посвящает свое внимание контролю и сохранению здорового морального климата на предприятии. Другая группа ведет обычную работу с минимальным уровнем срывов. Третья группа занимается принятием чрезвычайных мер.

3 Для реализации этих мер вводится в действие сеть оперативных групп. Руководители и члены этих оперативных групп действуют в реальном масштабе времени, а не занимаются планированием. При этом связь между оперативными "руинами и группой управляющих высшего звена строится по схеме "звезды", напрямую. Группа управляющих, принадлежащая к высшему руководству, формирует общую стратегию, распределяет ответственность между исполнителями и координирует управление. Оперативные группы и каналы связи между ними выполняют работу на своих участках общей стратегии.

Таким образом, практически все подсистемы гибкого менеджмента могут быть задействованы в кризисных условиях. Что же касается стратегии выживания, то последняя является продуктом подсистемы стратегического планирования и, ее применение возможно только в том случае, когда у руководства предприятия имеется резерв времени для ее разработки и реализации. Другими словами, стратегия выживания предприятия – это результат деятельности подсистемы стратегического планирования системы стратегического менеджмента.

Из всего вышеизложенного следует, что роль стратегии выживания в системе антикризисного управления заключается в том, что стратегия выживания является средством, позволяющим на ранних

стадиях кризиса затормозить его и создать необходимые предпосылки для стабилизации экономического положения предприятия.

Список литературы

- 1 Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г. П. Иванова. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. 130 с.
- 2 Ансофф И. Стратегическое управление: Учебное пособие. М.: Международная школа менеджеров фирмы "Континент-Норт", 1991. 160 с.
- 3 Волков В. Российская экономика в 1999 г. Экономический обзор // Экономист. 1999. № 12.
- 4 Кинг У., Клиланд Д. Стратегическое планирование и хозяйственная практика: Пер с англ. М.: Прогресс, 1982. 399 с.
- 5 Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под ред. А. П. Градова. СПб.: Специальная литература, 1998. 74 с.
- 6 Экономика: Учебник / Под ред. А. С. Булатова. М.: Изд-во БЕК, 1995. 632 с.

Т. М. Коновалова, О. В. Шувалова

Деформации личного потребления
на переходном этапе

Научное изучение переходных процессов возможно лишь тогда, когда они качественно выделены из общих рамок социально-экономического развития, когда четко обозначены критерии перехода от "стационарных" к "переходным" признакам развития экономики и наоборот.

Наиболее исчерпывающим в этой связи нам видится следующее определение переходной экономики, которая "... по своей природе есть особое состояние в эволюции экономики, когда она функционирует в период перехода общества от одной исторической ступени к другой. Переходная экономика характеризует как бы "промежуточное состояние" общества, переломную эпоху, эпоху экономических, политических и социальных преобразований, отсюда и особый характер переходной экономики, отличающий ее от обычной экономики той или иной ступени".

Одним из важнейших направлений для выявления закономерностей и особенностей потребления (и других процессов) на транзитивном этапе развития экономики, по нашему мнению, является общеэкономическое, значение которого сводится к тому, что оно позволяет конкретизировать факторы, определяющие развитие процессов потребления в экономике, взаимосвязи и взаимообусловленность экономических и социальных преобразований в обществе, а также степень и характер "обратных связей", позволяющих потреблению в той или иной мере выполнять роль стимулятора процессов стабилизации и подъема экономики.

Ключевое значение для характеристики транзитивного этапа экономики России имеет переход от жесткой централизованно-директивной хозяйственной системы к многоукладной экономике с преобладанием рыночных отношений хозяйствования. Первая характеризовалась тем, что реальные представления о закономерностях потребления и его взаимодействия со сферой производства не получали развития. Более того, в советской экономической литературе заключительная фаза воспроизводственного процесса почти не рассматривалась. Нередко отношения потребления даже не включались в базисные отношения и в направления социально-культурного развития общества. Это было обусловлено рядом причин, одной из которых являлось обоснование неантагонистического характера противоречия между производством и потреблением и возможность его разрешения путем последовательного нарастания производства и достижения главной цели социалистического хозяйства.

Историческое развитие нашей страны показало, что игнорирование реальных представлений взаимодействия производства и потребления приводит к застоным или кризисным явлениям в экономике и социальной сфере.

Переход от плановой системы хозяйствования к социально ориентированной рыночной экономике в России имеет свою специфику, которая определяет и особенности (деформации) личного потребления.

1 Сокращение значимости "заработанного дохода" как экономической базы личного потребления. В условиях либерализации социально-трудовых отношений государство объективно потеряло контроль за развитием системы оплаты труда, а рыночные регуляторы еще не вступили в полную силу, что привело к тому, что процесс развития заработной платы стал носить стихийный, бессистемный характер. Ее доля в доходах

селения характеризуется следующей динамикой: 1990 г. – 71,2 %; 1995 г. – 39,5 %; 1996 г. – 43,4 %; 1998 г. – 39,9 %. Сегодня значительных изменений в структуре денежных доходов населения не произошло. Оплата труда в большей степени перестала выполнять воспроизводственную, стимулирующую, регулирующую и социальную функции в системе социально-экономических отношений.

Социальной нормой, представляющей собой низшую границу стоимости рабочей силы (сумму жизненных средств, необходимых для простого физического ее воспроизводства), является минимальная заработная плата. В России с 1991 г. ее размер периодически пересматривался, но, как показывает практика, в условиях высокой инфляции отставание минимальной заработной платы от прожиточного минимума и от уровня средней заработной платы неуклонно возрастало. Ее уровень не гарантирует удовлетворения даже физиологических потребностей работающего населения.

2 Падение количественных и качественных параметров потребления для основной массы населения. Уже в первый год проведения в России радикальных реформ личное потребление снизилось до 37 % валового внутреннего продукта (ВВП) и далее еще более снижалось, достигнув показателя, который трудно найти даже в самых отсталых странах. С названной проблемой тесно переплетается вопрос о структуре расходов потребителей. Анализ статистических данных показывает, что с 1991 г. доля расходов населения на питание увеличилась с 40,8 % до более чем 50 % (а в наименее обеспеченных семьях – до 80 ... 90 %); доля непродовольственных товаров сократилась с 46,7 до 32 %. Нестабильность производства и занятости, а также общего положения населения привели к резкому усилению его зависимости от натурального хозяйства, которое стало решающим фактором существования большинства российских семей.

3 Размывание среднего класса и характерной для него структуры потребления. Сущность рыночного хозяйствования и частной собственности на капитал органично связана с экономической дифференциацией. Среди факторов социального неравенства исследователи выделяют различия в индивидуальных способностях, первоначальное благосостояние домохозяйств, спрос на квалифицированный труд, демографические особенности и др. Однако система рынка в силу потребностей в саморазвитии и саморегулировании налагает жесткие рамки экономической дифференциации, которые принимают форму одного из важнейших критериев зрелости рыночных отношений хозяйствования. В переходной экономике к перечисленным факторам добавляются: приватизация предприятий, либерализация цен, заработки в теневой экономике, неравенство в оплате труда по отраслям и регионам, расширение бедности.

Однако в условиях трансформационного российского кризиса произошла беспрецедентная поляризация населения по уровню доходов. Во второй половине 90-х гг. разница в доходах, выраженных в прожиточных минимумах, между полюсными 10 %-группами составляла в среднем 80 раз. Анализ данных позволяет заключить: на транзитивном этапе экономики средние слои "растаяли", перестав представлять самую многочисленную часть общества; "массовой" стала бедность.

4 Усиление неустойчивости экономического положения населения, относящегося к маргинальным социальным группам. В современной экономике процессы социально-экономической дифференциации закономерно определяют и высокий уровень поляризации потребительского поведения, а также объема и структуры фактического потребления отдельных социальных групп населения. В этой связи можно говорить о том, что поляризация совокупного потребительского спроса населения России на элементы "элитного" и примитивного" потребления является крайне неблагоприятной на отечественное производство. Мы выделяем также потребление экономически "экстремальных" групп населения, которые вообще не имеют возможности означать свою линию спроса в сфере потребления материальных услуг.

5 Усиление межрегиональной социально-экономической дифференциации и разрывов в потреблении населения. Долговременный и глубокий экономический кризис привел к чрезвычайной дифференциации общехозяйственной и социальной ситуации в регионах. Проведенные в последнее время исследования показывают, что максимальные разрывы между отдельными субъектами РФ по численности населения, по стоимости основных фондов и по величине промышленной продукции составляет в настоящее время до 100 и более раз, а максимальный разрыв в среднедушевых показателях ВВП между отдельными субъектами РФ – примерно 15 : 1.

Наращение процессов межрегиональной социально-экономической дифференциации требует специфических способов их устранения. Особые подходы необходимы и для решения проблем регулирования отношений потребления и поддержания их стимулирующего воздействия на развитие производства на местах. Причем эти шаги должны осуществляться не только на основе количественных вариантов типизации регионов (по ВВП на душу населения), но главное, исходя из их качественных признаков (регионы с относительно стабильной социально-экономической ситуацией, старопромышленные депрессивные регионы, долговременно экономически отсталые регионы и т.д.).

Эффективность использования
ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

УСТОЙЧИВОЕ СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПОЛАГАЕТ ЕГО РАЗВИТИЕ. В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ЛЮБОЕ ИСПРАВЛЕНИЕ ТРЕБУЕТ ФИНАНСИРОВАНИЯ. ПРИНЦИПИАЛЬНО ЗДЕСЬ ВОЗМОЖНЫ ТОЛЬКО ДВА ИСТОЧНИКА: САМОФИНАНСИРОВАНИЕ И ВНЕШНЕЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ. ПОСКОЛЬКУ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПОСТУПЛЕНИЯ ИЗ ВНЕШНИХ ИСТОЧНИКОВ ПО РЯДУ ПРИЧИН ОГРАНИЧЕНЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МОГУТ ИМЕТЬ ОСНОВОЙ ЛИШЬ ВОЗМОЖНОСТИ САМОФИНАНСИРОВАНИЯ.

В условиях самофинансирования большинства Российских предприятий особое значение приобретает экономически эффективное использование оборотных средств. Они оказывают положительное воздействие на все стороны финансово-экономической деятельности предприятия, в том числе повышение уровня рентабельности, улучшения финансового состояния предприятия.

Эффективность использования оборотных средств может характеризоваться следующими показателями:

- 1 Показатель оборачиваемости оборотных средств.
- 2 Длительность оборота оборотных средств.
- 3 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.
- 4 Длительность оборота или период погашения дебиторской задолженности.
- 5 Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов.
- 6 Длительность оборота, срок хранения товарно-материальных запасов.

При этом оценка оборачиваемости товарно-материальных запасов должна производиться по каждому их виду (производственные запасы, готовая продукция, товары отгруженные).

Эффект ускорения оборачиваемости оборотных средств выражается в высвобождении, уменьшении потребности в них в связи с улучшением их использования (экономия оборотных средств)¹. При этом необходимо различать абсолютное и относительное высвобождение оборотных средств. Первое выражается в прямом уменьшении потребности в оборотных средствах. Второе отражает как изменение величины оборотных средств, так и изменение объема реализованной продукции.

Длительность оборота оборотных средств предприятия определяется совокупным влиянием факторов внешнего и внутреннего характера. К внешним факторам относятся:

- отраслевая принадлежность предприятия (оборотная способность предприятий оборонной отрасли объективно ниже оборачиваемости остальных промышленных предприятий);
- сфера деятельности предприятия (производственная, научная, снабженческо-сбытовая);
- масштабной деятельности предприятия (малый бизнес, средний, крупный);
- условия хозяйствования предприятия (налаженность связей с поставщиками и потребителями, платежеспособный спрос на продукцию предприятия, соблюдение платежной дисциплины, уровень инфляции и т.д.).

К внутренним факторам, определяющим эффективность стратегии управления оборотными средствами предприятия, относятся:

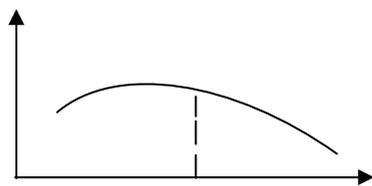
- система управления товарно-материальными затратами;
- ценовая политика;
- наличие учетной политики, позволяющей использовать обоснованные методы оценки товарно-материальных запасов (по фактической себестоимости, по стоимости первых закупок (ФИФО), по стоимости последних закупок (ЛИФО)).

Уменьшение потребности в оборотных средствах связи с улучшением их использования позволяет уменьшить величину источников их финансирования (как собственных, так и заемных) повысить уровень рентабельности.

Взаимосвязь прибыли и уровня оборотных средств, представлены на рис. 1.

Прибыль

¹ Для определения суммы экономии оборотных средств вследствие ускорения их оборачиваемости необходимо установить потребность в оборотных средствах за отчетный период, исходя из фактической выручки от всей реализации за это время и скорости оборота за предыдущий период. Разность между этой условной суммой оборотных средств и суммой средств, фактически участвующей в обороте, составит экономию оборотных средств.



Уровень оборотных

низкий средний высокий средств

Рис. 1 Зависимость прибыли от уровня оборотных средств

При низком уровне оборотных средств, фактическом их дефиците (это условие является основной чертой современного периода деятельности большинства Российских предприятий) производственная деятельность не поддерживается должным образом. Отсюда периодические сбои в работе предприятия, низкая прибыль и возможность затраты платежеспособности.

При некотором оптимальном уровне оборотных средств прибыль становится максимальной. Дальнейшее повышение величины оборотных средств приводит к тому, что предприятие будет иметь в своем распоряжении временно бездействующие текущие активы, а также излишние издержки финансирования. Это условие непременно повлечет за собой снижение прибыли.

Таким образом, целевой установкой политики управления оборотными средствами предприятия должно стать определение объема и структуры оборотных активов, источников формирования и соотношения между ними, исходя из условия достаточности для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия.

Список литературы

- 1 Ковалев В. В. Финансовый анализ. М.: ФиС, 1998.
- 2 Уткин Э. А. Антикризисное управление. М.: Рандем, 1997.
- 3 Шеремен А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. М.: Инфра-М, 1996.

Т. М. Коновалова

ПРОБЛЕМЫ ФЕДЕРАЛИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Проблема федеративного устройства России несомненно является одной из наиболее сложных проблем в демократическом процессе страны. Она является наиболее противоречивой и разноплановой, где четко прослеживаются существенные противоречия:

- между суверенизацией, повышением самостоятельности регионов (субъектов Федерации) и объективной потребностью сохранения целостности и упрочнения общероссийской государственности в интересах всех народов и национальностей;
- между стремлением многих народов, этнических групп к национальной консолидации и процессом интеграции российского общества, имеющим социально-экономическую обусловленность;
- между специфическими интересами народов, которые четко выявились в ходе развернувшихся реформ, и необходимости их согласования, взаимного поиска компромиссов при их реализации;
- между необходимостью согласованного проведения экономических, политических и социальных реформ на всей территории Российской Федерации и наличием значительных различий в условиях социально-экономического развития регионов, различий в подходах, методах, темпах преобразований, что обуславливается их спецификой (исторической, демографической, этнической и т.д.).

Избавиться полностью от существующих противоречий практически невозможно. Подобные противоречия наблюдаются во многих федеративных государствах мира. Для того чтобы сгладить существующие противоречия, необходимо время, определенные социально-экономические условия,

эффективность управления, достигаемая за счет четкого разграничения функций, полномочий, финансовых ресурсов и ответственности между федеральным Центром и субъектами Федерации.

Разделение полномочий между федеральным Центром и субъектами Федерации является ключевым принципом федерализма. Существует, по меньшей мере, три гарантии разделения полномочий Центра и регионов.

1 Гарантией политической независимости федеральной и региональной власти служат прямые выборы, как в региональные, так и федеральные органы власти. Прямое участие граждан в выборах обоих уровней ограждает каждый уровень от давления и посредничества со стороны другого.

2 Гарантией экономической независимости федеральной и региональной власти служит договор о разделении налоговой базы на федеральную и региональную части. Одни и те же источники налогов не могут использоваться совместно федеральными и региональными властями. Кроме того, сбор налогов должен осуществляться федеральными и региональными ведомствами независимо друг от друга посредством своих налоговых служб и представителей, что позволяет избежать соблазна использовать контроль за федеральными (или региональными) налогами в качестве инструмента давления на федеральные (или региональные) органы власти.

3 Гарантией организационной независимости федеральной и региональной власти служит не связанная с установленным политическим давлением территории система федеральных административных органов и ведомств (судебные округа, налоговые округа, избирательные округа и др.). Независимость пространственной организации федеральных округов власти, как между собой, так и в отношении к установленному делению территории есть практическая гарантия соблюдения принципа разделения властей и гарантия единства территории государства.

Согласно ст. 71 Конституции РФ в ведении Федерации находится: установление основ федеральной политики, разработка программ в области государственного, экономического, экологического, социального, культурного и национального развития, а также федеральный бюджет, федеральные налоги и сборы, федеральные фонды регионального развития. В ст. 72 говорится о вопросах, отнесенных к совместному ведению Российской Федерации и ее субъектов. В соответствии со ст. 73 Конституции РФ, вне пределов ведения и полномочий Российской Федерации по предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов, последние обладают всей полнотой государственной власти. Иными словами, в Конституции РФ не дан перечень предметов ведения субъектов Российской Федерации.

Приходится констатировать, что введенный Конституцией РФ институт "совместного ведения" не подкреплен соответствующей законодательной и нормативной базой. В отсутствие федерального закона разграничения предметов ведения одним из правовых регуляторов в последние годы стали двухсторонние договоры и соглашения между Российской федерацией и ее субъектами. В результате каждый из субъектов Федерации, исходя исключительно из собственных интересов и своего понимания этого нового для России института, стал разрабатывать пакеты двухсторонних соглашений с федеральными органами власти, регулирующих распределение полномочий по предметам совместного ведения. Однако такая практика противоречит основополагающим принципам Федерализма, так как подписание договоров происходило без согласия других субъектов Федерации и без учета их интересов, при отсутствии единой модели или разработанных принципов разграничения полномочий и предметов ведения.

Таким образом, отсутствие федерального закона разграничения полномочий и предметов ведения ослабевает эффективность действий государственных органов власти и управления, создает возможность обострения взаимоотношений федерального Центра и субъектов Федерации. Налицо яркое проявление создания условий для нарастания кризиса власти и управления.

Особенностью федерализма в России является, прежде всего, сочетание федеративных, территориальных и национальных начал. "Неординарность нашей ситуации, как отмечает Г. В. Мальцев, состоит, во-первых, в существовании субъектов Федерации по территориальному и по национальному признаку и, во-вторых, в количестве субъектов Федерации".

По количеству субъектов Федерации Россия установила своего рода мировой рекорд среди федеративных государств. В настоящее время в структуре государственного устройства России выделяется 21 республика, 6 краев, 49 областей, 2 города федерального значения, 1 автономная область и 10 автономных округов. Осуществлять контроль, за деятельностью такого количества объектов управления, органами центральной власти практически невозможно. Норма управляемости в сложившихся условиях превысила все допустимые значения. Во многом именно поэтому в Центре не знают реального положения дел в регионах. Принимаемые Центром управленческие решения зачастую

носят универсальный характер и не учитывают существующие различия в уровнях социально-экономического развития регионов.

Региональные образования в пределах субъектов Федерации обладают на сегодня всеми атрибутами, необходимыми для осуществления функций управления. Прежде всего, это наличие органов управления:

- представительных и исполнительных, в чьих руках находится вся система экономических правовых и организационных рычагов для осуществления функций управления;
- плановых, осуществляющих планирование или координацию деятельности всех учреждений и организаций, расположенных на территории;
- финансово-кредитной системы, обеспечивающей бюджетное планирование и финансирование;
- органов статистики и информационного обеспечения, без которых нельзя осуществлять контроль за текущей деятельностью, анализ тенденций развития и прогноз экономических и социальных процессов;
- специальных служб, призванных обеспечить соблюдение правовых норм и правил поведения предприятиями, организациями и населением, к которым относятся в первую очередь всевозможные инспекции.

Необходимо отметить, что на практике превалирует передача субъектам Федерации в основном полномочий, неподкрепленных в достаточной степени экономическими ресурсами. Наличие у субъектов Федерации прав совместного ведения, а не "исключительного ведения" говорит о том, что функциональная самостоятельность регионов в значительной мере регламентируется Центром.

Конституционная неспособность разумно дифференцировать интересы Центра и его субъектов, касающихся разделения полномочий и предметов ведения, а также неспособность их интегрировать в обоснованных пределах, не могут не тормозить развитие федерализма в России.

Существующая несогласованность между Центром и субъектами, отсутствие четкого механизма гармонизации их интересов могут в случае обострения социально-экономических противоречий привести к чрезвычайно опасным политическим последствиям, как для отдельных регионов, так и для российской государственности в целом.

Список литературы

- 1 Реализация принципов Федерализма. Ростов н/Д, 1997.
- 2 Мальцев Г. В. Правовая система субъекта Российской Федерации: Материалы научно-практической конференции "Государственность и право республик в составе Российской Федерации. 10 – 11 апреля 1996 г. Нальчик". Ростов н/Д, 1996.

Т. М. Коновалова, С. Н. Артемов

РОЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ СОСТОЯНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ

Экономическая безопасность и устойчивое развитие субъектов Российской Федерации является основой национальной безопасности и, в том числе, национальной экономической безопасности. Однако в настоящий момент приходится констатировать, что сложившееся во многих регионах страны кризисное положение представляет угрозу экономической безопасности России. В частности, некоторые исследователи выделяют три кризисных пояса, представляющих угрозу национальной экономической безопасности России: Центральный, Южный и Уральский. В качестве потенциально возможной угрозы рассматривается появление четвертой кризисной зоны – Восточной.

Анализ социально-экономической ситуации показывает, что причины складывающихся угроз экономической безопасности страны имеют на сегодня ярко выраженный региональный характер.

На состояние экономической безопасности оказывает влияние множество различных факторов, которые либо препятствуют, либо способствуют обеспечению безопасности. Несвоевременное регулирование воздействия фактора на объект безопасности означает его переход из в принципе управляемого состояния в новое, дестабилизирующее, и часто непредсказуемое, которое можно назвать угрозой экономической безопасности.

Таким образом, любой своевременно не урегулированный или не поддающийся управлению (экзогенный) фактор, оказывающий влияние на состояние экономической безопасности, может перерасти в угрозу безопасности.

Все факторы, действующие на региональный уровень экономической безопасности, можно с точки зрения объекта управления, подразделить на внутренние и внешние. При этом необходимо учесть, что некоторые, по отношению к экономике региона внешние факторы, нейтрализация которых должна осуществляться на уровне Федерации, способны активизировать действие внутренних факторов, которые могут перерасти в угрозу. Указанное обстоятельство диктует необходимость управления состоянием экономической безопасности, как на региональном, так и на федеральном уровне.

В современных условиях деятельность государственных органов управления, в области обеспечения экономической безопасности, в основном направлена на компенсацию ущерба от воздействия угроз или на преодоление уже сложившихся негативных тенденций.

Быстрота и внезапность возникновения факторов дестабилизации, способных перерасти в угрозу безопасности, предполагает построение системы управления экономической безопасностью на основе проблемно-ориентированного подхода. Характерной особенностью проблемно-ориентированного подхода является использование в нем принципа опережающего управления.

Опережающее управление направлено на прогнозирование всей совокупности возможных проблем в области экономической безопасности, поиск и выбор альтернативных путей их решения и достижение целевых установок, выявление перспективных резервов социально-экономического развития.

В этой связи, прогнозирование рассматривается как важнейшая составная часть системы управления состоянием экономической безопасности. Значение прогнозирования для целей управления трудно переоценить в виду того, что всякое управленческое решение по своей сути является прогнозным.

Эффективность управленческих решений напрямую зависит от качества прогнозно-аналитических исследований. Эти исследования и прогнозы, разработанные на их основе, должны свести к минимуму непредвиденные и негативные последствия принимаемых управленческих решений, уменьшить неопределенность их конечного результирующего эффекта. С этой целью к прогнозам состояния экономической безопасности предъявляются следующие требования:

- высокий уровень достоверности прогнозов, или достаточно высокая степень вероятности прогнозных оценок;
- комплексность прогноза, т.е. в прогнозе должна быть дана достаточно полная характеристика и динамика происходящих социально-экономических процессов;
- сбалансированность прогнозных оценок, подразумевающая сбалансированность различных структурных блоков в прогнозе и между собой;
- непрерывность прогнозирования, т.е. прогнозы различных периодов прогнозирования должны быть сопряжены между собой и логически, и функционально, и информационно.

В условиях федеративного устройства страны региональный аспект прогнозирования играет особую роль. Все регионы, как субъекты Федерации, являются объектами управления со стороны федеральных органов власти (Центра) в области обеспечения экономической безопасности Российской Федерации. В то же время, субъекты Федерации в рамках отведенных им полномочий могут и должны осуществлять собственную экономическую политику, направленную на обеспечение и поддержание экономической безопасности на своих территориях. Поэтому, с одной стороны, неправильно выбранная Центром экономическая политика, неадекватные управленческие решения, принятые Центром, могут привести к угрозе состояния экономической безопасности какого-либо региона, с другой стороны, действия, а точнее бездействие региональных органов власти по поддержанию экономической безопасности региона могут привести к возникновению очагов кризиса в регионах, угрожающих национальной экономической безопасности. Отсюда вытекает необходимость четкого взаимодействия Центра и регионов в области прогнозирования состояния экономической безопасности, а также взаимодействия органов управления субъекта Федерации с другими регионами.

На рис. 1 представлена схема прогнозирования состояния экономической безопасности. Федеральный Центр имеет возможные варианты осуществления политики в области обеспечения экономической безопасности страны. Каждый вариант обозначим символом a , а всю совокупность возможных вариантов (множество) – через A .

Известно, что состояние экономической безопасности зависит от влияния ряда внешних, экзогенных (неуправляемых) факторов. Например, дискриминационные меры зарубежных стран и их сообществ во внешнеэкономических отношениях с Россией, изменения конъюнктуры мирового рынка и др. Обозначим экзогенные факторы через z , а всю совокупность этих факторов через Z .

Заметим, что в условиях децентрализации управления, реализация основных направлений государственной политики в области обеспечения экономической безопасности не возможна без учета специфики развития региона и принимаемых региональными органами управленческих решений, исходя из их интересов и направлений регионального развития. Предположим, что существует n количество региональных органов управления. Пусть переменная B_i описывает возможное управленческое решение региональных органов управления i . Совокупность возможных решений региональных органов формируют множество B .

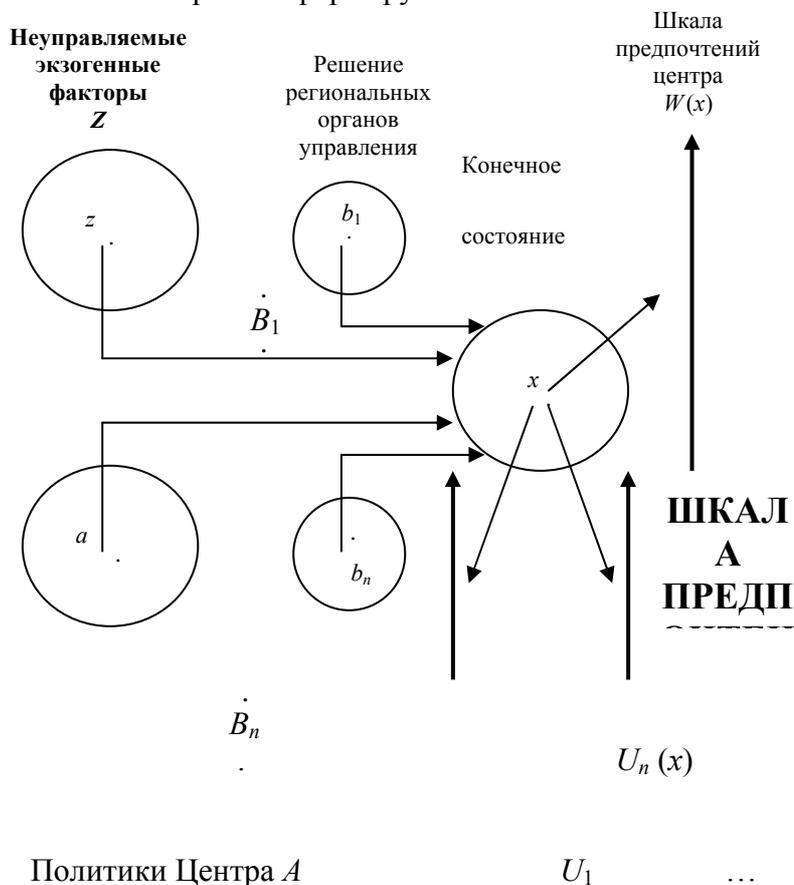


Рис. 1 Схема прогнозирования состояния экономической безопасности

В этом случае, все возможные варианты состояния экономической безопасности образуют множество X , которое ограничено:

- множеством возможных стратегий A , т.е. возможными вариантами политики государства в области обеспечения экономической безопасности;
- множеством возможных вариантов управленческих решений региональных органов в области обеспечения экономической безопасности своих территорий – B ;
- множеством возможных значений экзогенных факторов – Z .

$$x = f(a, b_1, \dots, b_n, z).$$

Из всех возможных вариантов X Центр выбирает вариант наиболее приемлемый для страны, т.е. наиболее предпочтительный из всех вариантов. С этой целью формируется шкала предпочтений, которую обозначим через $W(x)$. Предполагается, что если состояние экономической безопасности в будущем x' предпочтительней состояния x'' , то

$$W(x') > W(x'').$$

Региональные органы власти, преследуя свои интересы, имеют собственную школу предпочтений. Обозначим ее через $U_i(x)$. При этом, общая схема прогнозирования позволяет включить компоненты x (исходя из специфики социально-экономического развития отдельно взятого региона) во все функции предпочтения, ибо предполагается, что некоторые параметры состояния экономической безопасности

представляют интерес для всех участников процесса принятия прогнозируемых управленческих решений (как федерального, так и регионального уровней).

Придавая показателю a всевозможные значения из множества A , показателю b – все возможные значения b_1, \dots, b_n из множества B_1, \dots, B_n и z – из множества Z , можно определить полный набор вариантов возможного конечного состояния экономической безопасности.

Представленная схема прогнозирования состояния экономической безопасности нацелена на координацию деятельности федеральных и региональных органов управления в области обеспечения экономической безопасности и достижение интеграции их интересов. Поэтому индивидуальные функции предпочтения регионов $U_1(x), \dots, U_n(x)$ выбираются таким образом, чтобы способствовать достижению максимума общей функции предпочтения $W(x)$.

Таким образом, прогнозирование состояния экономической безопасности позволяет реализовать стратегию, направленную на недопущение перерастания факторов дестабилизации в угрозу безопасности страны и ее регионов. Стратегия сегодняшнего дня, основанная на "запаздывающем" регулировании уже развернувшихся негативных процессов (угроз и опасностей) должна уступить место разработке и проведению в жизнь прогнозируемых управленческих решений, призванных выявить и предупредить воздействие факторов дестабилизации, перерастания их в угрозу безопасности.

Список литературы

- 1 Экономическая безопасность (теория и практика) / Под ред. Е. И. Олейникова. М.: Изд-во "Классика-плюс", 1999.
- 2 Егоров В. В., Парсадонов Г. А. Прогнозирование национальной экономики. М.: Инфра-М, 2001.
- 3 Гутман Г. В., Мироедов А. А., Федин С. В. Управление региональной экономикой. М.: Финансы и статистика, 2001.

Е. В. Иода

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ

В условиях рыночной экономики грамотное и эффективное управление финансами входит в число приоритетных задач любой социально-экономической системы.

Финансовый менеджмент как самостоятельная наука сформировался относительно недавно. Отдельные разработки по теории финансов велись еще до второй мировой войны, однако, принято считать, что начало этому процессу было положено работами Г. Марковица, заложившими основы современной теории портфеля (Markowitz H. M. Portfolio Selection // *Journal of Finance*, March, 1952, P. 77 – 91; Markowitz H. M. Portfolio Selection. New Haven, Conn: Yale University Press, 1955). В этих работах, по сути, изложена методология принятия решений в области инвестирования в финансовые активы, предложен соответствующий научный инструментарий. Сложность заключалась в том, что представленные идеи и математический аппарат носили в основном теоретический характер, что осложняло их применение на практике. В дальнейшем Уильям Шарп – ученик Марковица – предложил упрощенный и более практичный аппарат вариант математического аппарата, получившего название однофакторной модели (Single-Index Model). Предложенная техника позволяла уже эффективно управлять крупными портфелями, включающими сотни финансовых активов. В дальнейшем работа в этом направлении получила широкое развитие и была по достоинству оценена в научном мире – в 1990 г. Марковиц Г. вместе с М. Миллером и У. Шарпом награждены Нобелевской премией за работы по теории финансовой экономики.

Следующий этап развития этого раздела теории финансов посвящен ценообразованию ценных бумаг, разработке концепции эффективности рынка капитала, созданию моделей оценки риска и доходности и их эмпирическому подтверждению, разработке новых финансовых инструментов. Так в 1960-е гг. учеными У. Шарпом, Дж. Моссином была разработана модель оценки доходности финансовых активов (Capital Asset Pricing Model-САРМ), увязывающая систематический риск и доходность портфеля. Эта модель, оставаясь до сих пор одним из самых весомых научных достижений в теории финансов, постоянно подвергалась определенной критике. В связи с этим позднее были разработаны альтернативные модели САРМ, в частности: теория арбитражного ценообразования

(Arbitrage Pricing Theory – АРТ), предложенная Стивеном Россом; теория ценообразования опционов (Option Pricing Theory – ОПТ); теория предпочтения состояний в условиях неопределенности (State-Preference Theory – СПТ). Последние две модели по тем или иным причинам еще не получили достаточного развития и находятся в стадии становления.

Интенсивные исследования по теории структуры капитала и цены источников финансирования проводились во второй половине 1950-х гг., хотя начало этим исследованиям было положено еще в 1930-е гг. работами Дж. Вильямса (William J. Theory of Investment Value – Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1938), затем их продолжил в начале 1950-х гг. Дж. Дюран (Durand D. Cost of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problem of Measurement // in: Conference on Research in Business Finance // National Bureau of Economic Research, New York, 1952). Основной вклад в эту область сделали Ф. Модильяни и М. Миллер (Modigliani F., Miller M. N. The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment // American Economic Review, June 1958, P. 261 – 297).

Теория портфеля и теория структуры капитала, по сути, представляют собой сердцевину науки и техники управления финансами крупной компании. Не случайно 1958 г., когда была опубликована работа Модильяни и Миллера, рассматривается крупнейшими специалистами в области теории финансов Т. Е. Коуплендом и Дж. Стоном как рубежный, начиная с которого от прикладной микроэкономики отделилось самостоятельное направление – современная теория финансов.

В рамках современной теории финансов в дальнейшем путем естественного дополнения некоторых разделов теории финансов аналитическими разделами бухгалтерского учета сформировалась прикладная дисциплина – финансовый менеджмент как наука о методологии и технике управления финансами. Первые книги по финансовому менеджменту появились в ведущих англоязычных странах в начале 1960-х гг.

В дореволюционной России понятия финансового менеджмента как самостоятельной науки не существовало. Однако в то время успешно развивались два направления, входящие в базовую структуру этой науки в современном ее понимании – финансовые вычисления и анализ баланса.

Финансовые вычисления, известные в то время как "коммерческая арифметика", сложились в отдельную отрасль знаний в XIX в., хотя появились с возникновением капитализма и имели в дореволюционной России широкое распространение.

В централизованно планируемой социалистической экономике России коммерческая арифметика, в частности на уровне предприятия, не получила должного развития в послереволюционный период, хотя в странах с рыночной экономикой она стала составной частью финансового менеджмента или управления финансами.

Развитие отечественных теории и практики финансовых и коммерческих вычислений связано с трудами Н. С. Рудановского, замечательного русского математика, финансиста и бухгалтера, которого по праву считают одним из основоположников финансового менеджмента в России.

Второе направление – анализ баланса – в России, как и во всем мире, развивалось в рамках науки о балансе, сцвет которой приходится на первую половину XX в. Родоначальником этого направления является А. К. Шаховский, которого можно считать первым бухгалтером, по-настоящему оценившего роль экономического анализа и его взаимосвязь с бухгалтерским учетом. В 1920-е гг. теория балансоведения была окончательно сформирована в трудах А. П. Рудановского (Рудановский А. П. Анализ баланса. М.: Макиз, 1925), Н. А. Блатова (Блатов Н. А. Балансоведение: Курс общий. Л.: Экономическое образование, 1930), И. Р. Николаева (Николаев И. Р. Балансоведение. Л., 1930).

Анализ баланса и финансовые вычисления по мере строительства планового социалистического хозяйства в России быстро трансформировались в анализ хозяйственной деятельности, который все более отделялся от бухгалтерского учета, а финансовая природа его выхолащивалась, т.е. по содержанию он превращался в технико-экономический анализ, суть которого в реализации схемы "план-анализ". Такой анализ был перспективным по своей природе, а значит, малополезным.

Процесс трансформации финансового анализа и анализ хозяйственной деятельности приходится на 1930-е гг., первые книги по анализу хозяйственной деятельности предприятия появились еще в начале 1940-х гг. (С. К. Тур, Д. П. Андрианов, М. Ф. Дьячков, М. И. Баканов и др.). В начале 1970-х гг. вышли первые книги по теории анализа хозяйственной деятельности (М. И. Баканов, А. Д. Шеремет, И. И. Каракоз, Н. В. Дембинский и др.). В последние годы эти книги выходят под названием "Теория экономического анализа".

Термины "теория экономического анализа" и "экономический анализ" в российской науке существенно отличаются по смысловой нагрузке от аналогичных терминов, применяемых в зарубежной практике. В отечественной науке под теорией экономического анализа традиционно понимают гораздо более широкое направление, связанное с изложением методов и техники аналитических расчетов на уровне небольшой коммерческой организации и, как правило, в ретроспективном аспекте, тогда как один из авторитетнейших западных классиков в области экономического анализа Пол Самуэльсон (Samuelson P.

A. Foundations of Analysis. Cambridge, 1974) имеет в виду, прежде всего макроанализ, в основе которого лежат методы и техника расчетов перспективного и ситуационного характера.

Что касается финансового менеджмента в том смысле, как он понимается в экономике развитых стран, то это направление не могло формироваться в социалистической экономике ввиду многих причин, в частности из-за отсутствия рынка ценных бумаг и финансовой самостоятельности предприятий.

Проблема управления финансовыми ресурсами субъекта хозяйствования стала вновь актуальной с 1990-х годов в рамках перевода экономики на рыночные рельсы новаций, в частности, кардинальное изменение плановой системы, внедрение новых форм собственности, трансформация бухгалтерского учета и т.д.

Финансовый менеджмент – это сложный процесс управления денежным оборотом, фондами денежных средств, финансовыми ресурсами предприятий, т.е. наука управления финансами предприятия, направленная на достижение его стратегических и тактических целей. Он является неотъемлемой частью общей системы управления предприятием, включает в себя разработку и выбор критериев для принятия правильных финансовых решений, а также практическое использование этих критериев с учетом конкретных условий деятельности предприятия, которые строго индивидуальны для каждого хозяйствующего субъекта.

Определение финансового менеджмента, предложенное отечественными учеными, несколько отличается от принятого в зарубежных странах. Американские и западноевропейские экономисты определяют финансовый менеджмент как управление финансами фирмы, имеющие главной целевой функцией максимизацию курса акций, чистой прибыли на акцию, уровня дивидендов, имущества акционеров, чистых активов в расчете на акцию, прибыли и т.д. Российские ученые, принимая во внимание условия отечественного рынка, определяют финансовый менеджмент шире, как науку, дающую необходимый набор методов для достижения тех целей, которые данное предприятие само перед собой ставит. Главное – выбрать методы, соответствующие этой цели, не противоречащие ей, и суметь их применить.

Российские ученые практикуют финансовый менеджмент с позиции критериев принятия финансовых решений, признавая, что его главные принципы и методы носят универсальный характер, солидаризируясь с основными мировыми школами финансового менеджмента. Однако в отечественной школе финансового менеджмента уже начали проявляться ее основные специфические черты:

- сочетает западноевропейский прагматизм в конкретных финансовых вычислениях с американским концептуальным подходом к снижению всех видов рисков;
- основывается на идее сложной взаимосвязи кратко- и долгосрочных феноменов жизни предприятия;
- осваивает недостаточно исследованные области финансового менеджмента, такие, как финансовая политика предприятий в условиях инфляции, особенности управления финансами в условиях падения производства и выхода из кризиса;
- приступила к выявлению особенностей финансового менеджмента различных субъектов бизнеса – банков, страховых компаний и т.д.

Отечественный менеджмент включает в себя ряд разделов, к которым можно отнести:

1 Анализ финансового положения предприятия и принятие соответствующих решений на этой основе. В этом анализе выделяются подразделы:

- оценка изменений финансового положения предприятия на основе изменения отдельных статей ряда форм финансовой отчетности, выявления неблагоприятных тенденций и принятия мер по их устранению;
- анализ финансовых коэффициентов посредством их сопоставления в динамике и сравнения с общеотраслевыми показателями.

2 Управление оборотными средствами, включающее учет и контроль всех имеющихся составляющих, анализ состояния и выявление причин, в силу которых сложилось настоящее положение с текущими активами, прогноз изменений в оборотных средствах в ближайшей и долгосрочной перспективе и т.д.

3 Управление краткосрочными финансовыми ресурсами посредством поддержания оптимального количества наличных средств для выполнения своих текущих обязательств.

4 Управление издержками, имеющее своей целью знание того, где, когда и в каких объемах расходуются ресурсы; прогнозирование того, где, для чего и в каких объемах необходимы дополнительные финансовые ресурсы; умение обеспечить максимально высокий уровень отдачи от использования ресурсов и т.д.

5 Планирование и использование долгосрочных финансовых ресурсов ("капитальное бюджетирование"), что связано, прежде всего, с разработкой и финансовой оценкой инвестиционных проектов с учетом изменения "стоимости денег" во времени и выбором способов финансирования этих проектов.

6 Анализ возможных рисков с целью оценки вероятности развития событий и степени риска при осуществлении того или иного проекта.

Таким образом, управление финансами предприятия предполагает разработку определенной финансовой стратегии и тактики на основе финансового анализа, всесторонней оценки его результатов, прогнозирование доходов и расходов, изменения структуры активов и пассивов, изменения объема и структуры реализованной продукции, прибыли от других видов деятельности и т.д. Решения могут носить вариантный характер, и одна из задач управления финансами – выбор наиболее рационального и одновременно реально существующего варианта.

Финансовый менеджмент базируется на взаимосвязанных концепциях, развитых в рамках теории финансов: концепции денежного потока, временной ценности денежных ресурсов, эффективности рынка капитала, асимметричности информации, агентских отношениях, альтернативности затрат.

Концепция денежного потока предполагает идентификацию денежного потока, его продолжительность и вид; оценку факторов, определяющих величину его элементов; выбор коэффициента дисконтирования, позволяющего составить элементы потока, генерируемые в различные моменты времени; оценку риска, связанного с данным потоком и способ его учета.

Временная ценность денежных ресурсов подразумевает, что единица, имеющаяся сегодня не равноценна ожидаемой к получению через какое-то время. Эта неравноценность определяется действием трех основных причин: инфляцией, риском неполучения ожидаемой суммы и оборачиваемостью. Эта концепция для финансового менеджмента имеет особое значение, поскольку решения финансового характера предполагают сравнение, учет и анализ денежных потоков, генерируемых в разные периоды.

Концепция компромисса между риском и доходностью состоит в том, что получение любого дохода в бизнесе чаще всего сопряжено с риском, причем зависимость между этими двумя взаимосвязанными характеристиками прямо пропорциональна. Категория риска в финансовом менеджменте принимается во внимание в различных аспектах: в приложении к оценке инвестиционных проектов, формированию инвестиционного портфеля, выбору финансовых инструментов, принятию решений по структуре капитала, обоснованию дивидендной политики и т.д.

Концепция цены капитала состоит в том, что обслуживание того или иного источника обходится предприятию не одинаково. Каждый источник формирования имеет свою цену. Цена капитала показывает минимальный уровень дохода, необходимого для покрытия затрат на поддержание данного источника и позволяющего не оказаться в убытке.

Концепция эффективности рынка капитала предполагает, что в приложении к рынку капитала термин "эффективность" понимается не в экономическом, а в информационном плане, т.е. степень эффективности рынка характеризуется уровнем его информационной насыщенности и доступности информации участникам рынка. В научной литературе эта концепция известна как гипотеза эффективности рынка (Efficient Market Hypothesis – EMH). Согласно этой гипотезе при полном и свободном доступе участников к информации цена акции на данный момент времени является лучшей оценкой ее реальной стоимости.

Концепция асимметричности информации тесно связана с концепцией эффективности рынка капитала. О наличии асимметричной информации свидетельствует тот факт, что отдельные категории лиц могут владеть информацией, не доступной всем участникам рынка в равной мере.

Концепция агентских отношений становится актуальной в условиях рыночных отношений по мере усложнения форм организации бизнеса. Она предполагает, что для того чтобы в известной степени нивелировать возможные противоречия между целевыми установками конфликтующих групп и, в частности, ограничить возможность нежелательных действий менеджеров, владельцы компаний вынуждены нести, так называемые, агентские издержки, существование подобных издержек является объективным фактором, а их величина должна учитываться при принятии решений финансового характера.

Концепция альтернативных затрат играет весьма важную роль в оценке вариантов возможного вложения капитала, использования производственных мощностей, выбора вариантов политики кредитования покупателей и др. Альтернативные затраты, называемые также ценой шанса, или ценой упущенных возможностей, представляют собой доход, который могла бы получить компания, если бы предпочла иной вариант использования своих ресурсов. Эта концепция играет важную роль и при принятии текущих решений, например, в отношении управления дебиторской задолженностью. Логика альтернативных задач заложена в методике обоснования скидок, предоставляемых покупателям для ускорения оплаты за товары, проданные в кредит.

Перечисленные концепции обладают исключительной важностью. Знание их сути и взаимосвязи необходимо для принятия обоснованных решений в управлении финансами предприятия.

Финансовые решения предприятия должны осуществляться в свете его общих целей. Однако, определение принципиальных целей предприятия является достаточно трудным и противоречивым делом. Так, к наиболее важным целям можно отнести максимизацию прибыли, максимизацию акционерного капитала, удовлетворенность существующим положением, максимизацию управленческого вознаграждения, социальную ответственность. Между этими целями всегда имеются противоречия. Например, если менеджер чувствует, что прибыль от продаж – это все, что можно контролировать, то он может руководствоваться целью максимизации прибыли от продаж, позволяя колебаться курсу акций. Иногда менеджер стремится получить прибыль меньше максимальной, так как существует внешнее давление со стороны государственных органов регулирования. Если менеджер выбирает удовлетворение, максимизацию прибыли, или увеличение своего собственного благополучия, то он не может максимизировать благосостояние акционеров. Такая цель как социальная справедливость может ухудшиться, если предприятие ориентируется на максимизацию прибыли. Напротив, решения в экологически чистое оборудование могут оказать благоприятное воздействие на окружающую среду, но не увеличить прибыль или объем продаж. Таким образом, невозможно ориентироваться одновременно на все цели. Обычно какая-то одна из них является доминирующей, что, однако, не исключает присутствия других целей. В то же время говорить об эффективности принимаемых финансовых решений можно только с точки зрения какой-нибудь одной доминирующей цели. В этой связи особого внимания требуют управленческие кадры, т.е. служба финансового менеджмента. Финансовый менеджер становится одной из ключевых фигур на предприятии. Он ответственен за постановку проблем финансового характера, анализ целесообразности использования того или иного способа их решения и иногда за принятие окончательного решения по выбору наиболее приемлемого варианта действий.

Сегодня большинство российских предприятий находится в критическом состоянии, одна треть из них по формальным признакам подходит к банкротству. Чем же похожи все неблагополучные предприятия? Они похожи только неблагополучным финансовым состоянием и не только одинаковыми проблемами. Общее – это позиция "внутренней жертвы" со стороны руководства предприятия; видение руководством проблем предприятия вне его контроля. К этим причинам относятся:

- отсутствие оборотных средств в результате денежных реформ и нестабильности рынка;
- падение спроса из-за отсутствия денежной массы;
- бартерные взаиморасчеты, представляющие собой нарушение привычных экономических и производственных связей;
- налоговое бремя, порожденное некомпетентностью чиновников.

Но это взгляд "слабого" менеджера. "Сильный" менеджер с помощью комплекса целенаправленных мероприятий может сломать негативные тенденции в развитии предприятия. Разработка и последующее внедрение комплексной программы реформирования предприятия состоит из процесса взаимодействия различных групп в рамках единой системы управления предприятием.

Итак, болезненный процесс трансформации централизованно планируемой экономики и постепенная смена ее рыночными отношениями в нашей стране потребовали не только внедрения принципиально новых методов хозяйствования, но и пересмотра всей системы управления хозяйствующим субъектом, в том числе управления финансами, а это влечет в свою очередь за собой радикальное изменение системы подготовки будущих и переподготовки бизнесменов, предпринимателей, менеджеров и других специалистов в области управления бизнесом. Появилась необходимость введения новых специальностей, без которых не может функционировать экономика независимо от форм собственности, принципов регулирования и управления бизнесом. Профессия финансового менеджера становится все более популярной и востребованной. Финансовый менеджер привносит в экономику хозяйствующего субъекта новую систему ценностей, изменяет приоритеты и тенденции развития. С ним связаны принципиально новые формы и методы финансовой работы, воздействия на эффективность хозяйствования.

На сегодняшний день наиболее актуальной становится задача обучения верхнего и среднего звеньев управления предприятием профессиональным методам финансового планирования, включая методы выявления и "расшифровки узких мест", формирования и реализации приоритетных направлений деятельности.

Список литературы

- 1 Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 1994.
- 2 Ковалев В. В. Управление финансами. М.: ФБК-Пресс, 1998.
- 3 Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент. М.: Дело и Сервис, 1998.

- 4 Лялин В. А., Воробьев П. В. Финансовый менеджмент. СПб., 1994.
- 5 Павлова Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом. М.: Финансы и статистика, 1993.
- 6 Тренев Н. Н. Управление финансами. М.: Финансы и статистика. 2000.
- 7 Финансовый менеджмент / Под ред. В. С. Золотарева. Ростов н/Д.: Феникс, 2000.
- 8 Финансовый менеджмент / Под ред. Г. Б. Поляка. М.: ЮНИТИ, 1997.
- 9 Роберт Н. Холт. Основы финансового менеджмента. М.: Дело ЛТД, 1995.
- 10 Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятия. М.: Инфра-М. 1997.
- 11 Финансовый менеджмент / Под ред. Е. С. Стояновой. М.: Перспектива, 1997.

Е. Н. Болотина, Е. В. Иода

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ И ИСТОЧНИКОВ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Осуществление деятельности любого предприятия в условиях рынка подвержено многочисленным рискам. Под риском принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, пополнения доходов или появления дополнительных расходов в процессе принятия управленческих решений в условиях неопределенности ситуации и изменчивости экономической среды.

Поэтому возникает объективная потребность в эффективном управлении предприятием с учетом возникающих рисков.

Эффективное управление производством возможно при условии четкого представления о факторах риска, путях его снижения, а также способности выявлять причины рисков и предусматривать возможности избежания их негативных последствий.

На предприятиях перерабатывающей промышленности всесторонний и правильный учет риска в управленческой деятельности имеет принципиальное значение, поскольку зависимость условий и результатов производства от случайных, прежде всего сезонных, факторов здесь особенно велика.

Поскольку риск имеет объективную основу (из-за неопределенности внешней среды) и субъективную основу (в результате принятия неверных решений), успехи и неудачи в процессе управления следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов. Одни из них являются внешними, по отношению к предприятиям, а другие внутренними.

Следует отметить, что перечисленные группы включают в себя десятки конкретных факторов, действующих на каждом предприятии избирательно. В этой связи важно рассмотрение факторов и источников риска, которые базируются на экономических отношениях партнерских групп. Среди партнерских групп можно выделить основные и неосновные. Основные партнерские группы заинтересованы в успехах предприятия, так как их благополучие находится в прямой зависимости от успехов рассматриваемого предприятия. К данной группе можно отнести: государство, собственников, работодателей, руководителей, персонал, покупателей и поставщиков.

К неосновным партнерским группам относятся группы, опосредованно заинтересованные в успехах рассматриваемого предприятия. К ним относятся страховые компании, аудиторские и консалтинговые фирмы, фондовые биржи, юридические фирмы, ассоциации, пресса, профсоюзы, регулирующие организации и т.д.

В связи с проблемой рисков, важным является рассмотрение основных партнерских групп, среди которых одной из определяющих является "государство – предприятие".

Еще до перехода к рыночным отношениям в нашей стране развитию перерабатывающего производства уделялось недостаточное внимание. В течение нескольких десятилетий развитие данной отрасли планировалось по остаточному принципу. Перерабатывающей промышленности в бывшей системе АПК отводилась второстепенная роль, о чем свидетельствует соотношение капитальных вложений между сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью, которое составляло 10 : 1 (в США – 1 : 13).

Несмотря на важную социальную и экономическую значимость перерабатывающей отрасли слабая роль государства в регулировании ее развития породило множество факторов риска.

Пищевая и перерабатывающая промышленность России насчитывает более 30 подотраслей, объединяющих свыше 22 тысяч предприятий, в том числе 5,3 тысяч крупных и средних. В данной отрасли занято более 1,4 млн.

ботников, производимая ими продукция составляет около 14 % общего объема промышленного производства России.

Проводимая политика реформ также оказала негативное влияние на развитие перерабатывающей промышленности. Появились новые факторы риска в отношениях государства и предприятий: неблагоприятная внутренняя и внешнеэкономическая политика, либерализация цен на средства производства, инфляция, снижение платежеспособности населения. Это, в свою очередь, привело к значительному снижению эффективности перерабатывающего производства, которое обеспечило резкое падение объемов производства продуктов питания и снижению их конкурентоспособности по сравнению с импортной продукцией. Производственно-экономическая ситуация в пищевой и перерабатывающей промышленности на протяжении десяти лет характеризуется резким спадом по сравнению с 1990 г. Так, в 2000 г. сокращение производства продуктов питания составляет: хлеба и хлебобулочных изделий – в 2 раза, мяса животного – в 3 раза, сопродуктов – в 6 раз. Увеличение производства продукции пищевой и перерабатывающей промышленности по сравнению с 1999 г. на 7,1 %, а по сравнению с 1998 г. – на 15,1 % доказывает большую зависимость отрасли макроэкономических факторов риска.

Не менее значимыми являются отношения в партнерских группах "предприятие – поставщики" и "предприятие – покупатели".

Нарушение хозяйственных связей в ходе реформ между производителями сельскохозяйственной и машиностроительной продукции, и перерабатывающими предприятиями способствовало к отрицательному воздействию таких факторов риска как дефицит отечественного сельскохозяйственного сырья, недостаточное оснащение современной конкурентоспособной техникой, трудности в конкуренции с импортными товарами.

За годы реформирования АПК сельское хозяйство России также оказалось в состоянии глубокого кризиса. В четверть сократились посевные площади, более чем на половину – поголовье продуктивного скота и птицы. Почти вдвое снизился валовой объем производства продукции перерабатывающей промышленности и сельского хозяйства. Сокращение собственного производства сельскохозяйственной продукции, а также значительные объемы ее экспорта обусловили проблему недостаточной загрузки производственных мощностей предприятий перерабатывающей промышленности.

В результате нарушения воспроизводственного процесса износ основных производственных фондов превышает 40, а износ оборудования составляет более 60 %. Положение усугубляется тем, что отечественное машиностроение из 6621 наименований машин и оборудования, необходимых для обеспечения современного уровня кредитоспособности предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности, производит всего 107, из которых лишь 15 ... 20 % освоенной техники отвечает зарубежным аналогам.

Недостаточное техническое оснащение приводит к тому, что новые технологии глубокой комплексной переработки, позволяющие полнее использовать исходное сельскохозяйственное сырье, на многих предприятиях не может быть реализовано. Выработка пищевой продукции из 1 т сырья в России на 20 ... 30 % ниже, чем в экономически развитых странах. Снижение конкурентоспособности отечественных пищевых товаров по сравнению с зарубежными привело к возникновению риска потери рыночной ниши.

В партнерской группе "предприятие – собственники" фактором риска является возможность выхода партнеров из совместного проекта или совместного предприятия. В последние годы особо актуальным фактором риска в развитии перерабатывающей промышленности является поглощение отечественных пищевых предприятий иностранными компаниями. Так, инвестирование в кондитерскую, табачную, пивоваренную и некоторые другие отрасли, где имелись ранее неиспользованные производственные мощности и удовлетворительный спрос на отдельные виды продовольственных товаров, осуществлялось в основном иностранными фирмами путем продажи контрольного пакета акций предприятий.

Экономические отношения, возникающие в партнерских группах "предприятие – руководители" и "предприятие – персонал" представляют собой субъективный (человеческий) фактор риска. Данный фактор проявляется в деловой жизни, определяет стиль руководства и методы принятия решений в условиях риска. К факторам, усиливающим риск в отношениях данных групп партнеров, относятся также нерациональное использование людских ресурсов предприятия, низкая мотивация персонала, недостаточная квалификация сотрудников и ряд других операционных рисков.

Большое значение имеет фактор риска, присущий отношениям "предприятие – кредиторы". Производство перерабатывающей промышленности в силу своей сезонности, длительности цикла, использованием устаревшей техники и оборудования и прочих особенностей остро нуждается в адекватном кредитном механизме. Несмотря на некоторые положительные сдвиги, наметившиеся в деятельности банков в 1999 – 2001 гг., их переориентация на усиление взаимосвязи с производством идет крайне медленно. Общий объем кредитов банков в экономике составляет 9 ... 10 % ВВП, в то время как в ряде стран с переходной экономикой он достигает 90 %, а в развитых странах – 15 %. Основная часть кредитных вложений банков в экономику

исходит на краткосрочные кредиты. Основными факторами, препятствующими активизации банковского инвестирования производства, являются: высокий уровень риска вложений в реальный сектор экономики, краткосрочный характер сложившейся ресурсной базы банков, несформированность рынка эффективных инвестиционных проектов.

Перечисленные факторы риска характеризуют экономические отношения, возникающие в рассмотренных партнерских группах. Проблемы, присутствующие в анализируемых экономических отношениях сказываются на течении производственного процесса, в частности на формировании, эффективном использовании потенциала предприятий. Фактор риска здесь – нежелательные изменения качества и количества составляющих ресурсного потенциала. Выявление факторов, влияющих на уровень риска, является одним из этапов процесса управления рисками предприятий перерабатывающей промышленности и имеет особое значение для дальнейшей оценки потенциальных рисков. Тщательное изучение факторов (источников возникновения) рисков пищевой и перерабатывающей промышленности позволит обосновать тот или иной подход к проблеме классификации рисков, когда за систематизирующий признак приняты экономические отношения в рассмотренных выше партнерских группах – как источники возникновения рисков.

Ю. В. Иода

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Наиболее сложным этапом организации процесса сельскохозяйственной ипотеки является оценка вероятности погашения кредита. При этом для банков и предприятий АПК вопрос о кредитоспособности, т.е. о удовлетворении экономического интереса субъектов кредитных отношений, был и остается наиболее актуальным.

Очевидно, что процесс оценки кредитоспособности юридических и физических лиц существенно отличается. По сравнению с другими видами кредита, при анализе кредитоспособности заемщика по ипотечной ссуде необходимо, в связи с длительным сроком кредитования, оценить перспективы изменения его финансового состояния. Жесткая регламентация рынка недвижимости, существование различных юридических и налоговых режимов для различных видов недвижимости, определяет особый характер механизмов установления процентных ставок, расчетов окупаемости кредитов, анализа конъюнктуры.

В случае, если объектом залога выступает недвижимость, приносящая доход (например, сдающаяся в аренду, а также, промышленные, сельскохозяйственные объекты и др.), значительное внимание уделяется ее прибыльности-расчету достаточности доходов от недвижимости для выплаты срочных платежей по ипотечному кредиту.

Размер ипотечного кредита определяется исходя из оценочной стоимости закладываемой недвижимости.

$$\text{Размер займа к стоимости залога} = \frac{\text{Размер займа}}{\text{оценочная стоимость залога}} \times 100\%.$$

(Loan to Value Ratio) (продажная цена)

В зависимости от вида кредитного института и используемого инструмента кредитования, размер ссуды составляет 60 ... 80 % стоимости объекта залога. LTV – наиболее важный фактор при принятии решения о предоставлении кредита, он оказывает наибольшее влияние на уровень риска, который берет на себя ипотечный кредитный институт.

Проведение подготовительных работ до принятия решения о выдаче ипотечного кредита требует достаточно высоких затрат со стороны банка.

К сожалению, в настоящее время нет единой утвержденной ЦБ методики ее оценки. Каждый банк пользуется своей, что с одной стороны, приводит к необъективной оценке предприятий АПК. С другой стороны – незнание предприятиями правил кредитования вызывает неуверенность в своих возможностях. Многие достаточно устойчивые хозяйства предпочитают обходиться собственными ограниченными средствами, что сдерживает как темпы их развития, так и отрасли в целом.

Для оценки кредитоспособности агропромышленных предприятий используют критерии и коэффициенты, определяемые по бухгалтерской отчетности: абсолютной ликвидности; быстрой ликвидности; текущей ликвидности (коэффициент покрытия); обеспеченности предприятия собственными оборотными средствами; ликвидности; соотношения заемных и собственных средств; автономии; размера прибыли.

Многие предприятия народного хозяйства относят к некредитоспособным по коэффициентам абсолютной и быстрой ликвидности, так как в структуре их активов доля денежных средств и краткосрочных финансовых

ожений незначительна. Поэтому при определении кредитоспособности основным признается коэффициент текущей ликвидности.

Значения предельных коэффициентов заимствованы для переходного периода страны к рыночным отношениям из зарубежной практики без должной адаптации. Они исключают возможность учета особенностей взаимодействия предприятий АПК. Банки относят их к категории высокого риска, так как для этого нет гибких рекомендаций.

Так же не принимаются во внимание возможные тенденции динамики изменения коэффициентов, характер вариаций в структуре активов, которые могут иметь место после эффективного использования кредитов. Расчет коэффициента восстановления или утраты платежеспособности по коэффициенту текущей ликвидности за 3 – 6 месяцев не решает этой проблемы. Кроме того, в большинстве случаев не представляется возможным поработать специалистами банков прогнозный бухгалтерский баланс предприятия АПК в современных условиях из-за отсутствия прямого экономического интереса и незнания специфики формирования их активов. Экономический и психологический аспект – аграрная сфера направления кредитов, по представлению кредитных организаций, является зоной повышенного риска невозвратности.

Иногда при вертикальном анализе бухгалтерского баланса предприятия названные коэффициенты имеют "плохие" значения, но это еще не означает его кредитоспособность. Также возникает необходимость в анализе структуры активов. Например, при оценке кредитоспособности одного из агропромышленных предприятий было установлено, что коэффициенты ликвидности соответствуют принятым нормативам, есть значительные денежные средства на счетах в банке. Последнее обстоятельство настораживало. Сравнение с балансом предыдущего года подтвердило опасения – значительные денежные средства предприятия "зависли" в проблемном банке. Дальнейший анализ позволил выявить и другие активы, реализация которых не представлялась возможной. Оказалось, что предприятие по всем коэффициентам формально относится к кредитоспособным, фактически таковым не являлось. Именно поэтому необходимо проводить не только вертикальный, но и горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности хотя бы за три последних отчетных периода.

Предприятия могут оказаться некредитоспособными не только по причине кризисного состояния, но и из-за искажения "двойной" бухгалтерии. Необходимы действенные правовые и экономические рычаги по устранению этого явления. Сами предприятия должны понимать, что искажение бухгалтерской отчетности снижает их инвестиционную привлекательность и настораживает кредиторов. Даже если банк знает истинное положение дел, он не всегда сможет дать кредит, так как по Инструкции ЦБ РФ при плохой кредитоспособности выдача обеспеченной ссуды относится к 4-ой группе риска, и в этом случае необходимо создать 100 %-ный резерв по возможным потерям.

Чтобы минимизировать риск невозвратности кредита, банки требуют от предприятий обеспечение обязательств в виде поручительства, банковской гарантии, залогов товара в обороте, недвижимого и движимого имущества, залога (залог с передачей имущества залогодержателю). Для предприятий АПК реальным поручителем может выступать только одна из администраций различного уровня, если в статьях расходов ее бюджета предусмотрено целевое финансирование сельского хозяйства или плановые закупки сельхозпродукции для создания продовольственных запасов.

По просьбе заемщика банку-кредитору дается кредитным учреждением либо страховой компанией банковская гарантия. Как правило, это делается в том случае, если предприятие не может получить срочную ссуду в своем банке из-за временного отсутствия свободных средств. Гарантом может выступать также банк, осуществляющий целевое финансирование сельского хозяйства по государственной программе, деньги на осуществление которой ему еще не переведены. Ссуды считаются обеспеченными, если поручительство представлено правительствами развитых стран, РФ, органами управления субъектов федерации и даны гарантии соответствующих банков. Тогда предприятие относят к 1-ой группе риска.

Назрела необходимость внесения изменений в Инструкцию о предоставлении кредитов. Нужно разработать четкие параметры оценки кредитоспособности предприятий АПК, которые позволят в полной мере использовать привлечение заемных средств. В настоящее время проблема кредитования сельскохозяйственных предприятий решается очень трудно. Не последнюю роль в этом вопросе играет конкурентность в выборе заемщиков, в связи с чем необходимо выработать критерии оценки кредитоспособности, что положительно скажется на работе как банков, так и самих товаропроизводителей.

В вопросе оценок направлений кредитования можно выделить два течения: одни считают, что нужно оценивать просителя, другие – то дело, на которое он просит ссуду. При этом подход к оценке просителя также различен – наиболее распространена оценка по таким финансовым показателям, как платежеспособность, финансовая устойчивость, экономическая эффективность. Однако предлагаются и оригинальные методики

енки, которые с достаточной степенью точности и убедительно доказывают, что кредитоспособность клиента можно определить, оценив его личностные характеристики в совокупности с деловыми качествами.

При оценке дела, на которое испрашивается ссуда, можно также использовать экономико-математическое моделирование, при помощи которого составляются оптимальные для конкретных условий производственные программы и определяются возможные суммы кредита. Однако у этого метода есть недостатки. Например, оптимальная производственная программа по различным обстоятельствам не всегда может быть выполнена, а даже нарушение хотя бы одного элемента ведет к изменению результативных показателей.

Каждый из указанных подходов в своем роде эффективен. Так, аргументом в пользу оценки дела может служить то, что рассчитываемые финансовые коэффициенты отражают положение дел в прошлом, а не на момент выдачи кредита, причем данные об остатках характеризуют только некоторые стороны деятельности, в основном сферу оборотных средств, но не прогнозируют развитие. Оценка кредитоспособности клиента по совокупности личностных и деловых характеристик применяют на практике исключительно редко, причем не самостоятельно, а вместе с финансовыми показателями.

Руководствуясь тем, что главной целью кредитного анализа является определение отношения между характеристиками заемщика (финансовыми и иными) и ожидаемой вероятностью непогашения ссуды, целесообразен комплексный подход к данному вопросу. Отношение между характеристиками и вероятностью погашения можно выразить следующей формулой:

$$B = B [И (X), УП, ОМ, Г],$$

где В – вероятность непогашения ссуды; И – качество информации (своевременность и точность); Х – характер заемщика (нельзя получить хорошие результаты, имея дело с некомпетентными людьми); УП – уровень платежеспособности; ОМ – степень обоснованности мероприятия; Г – наличие гарантий.

Комплексный подход к оценке кредитоспособности и качества ссуды можно осуществить при помощи синтезированного показателя – рейтинга, выраженного в баллах. Рейтинг кредитоспособности дает более полное представление о качествах потенциального заемщика и может выступать завершающим этапом в кредитном анализе (рис. 1).

В основе предлагаемой методики рейтинговой оценки лежит реально действующая оценка одного из московских коммерческих банков.

В основе данной методики лежит идея предоставления возможности набрать равное максимально допустимое количество баллов и при оценке заемщика по финансовым показателям, и при оценке дела. Таким образом осуществляется объективный учет двух подходов к одному вопросу. Чтобы не нарушать весовое отношение показателей, используемых в базовой методике, были пересчитаны все баллы с соблюдением первоначальных пропорций. Максимально возможный рейтинг по получившейся методике составляет 69 баллов. Предлагается принять за минимально допустимый порог для рассмотрения заявки на кредитном комитете 38 баллов, или 55 % максимально возможного количества, руководствуясь тем, что соотношение 50 : 50 не прояснит ситуацию, а дополнительные 5 % допускают возможность рассмотрения заявки комитетом, за которым остается решающее слово о выдаче кредита.

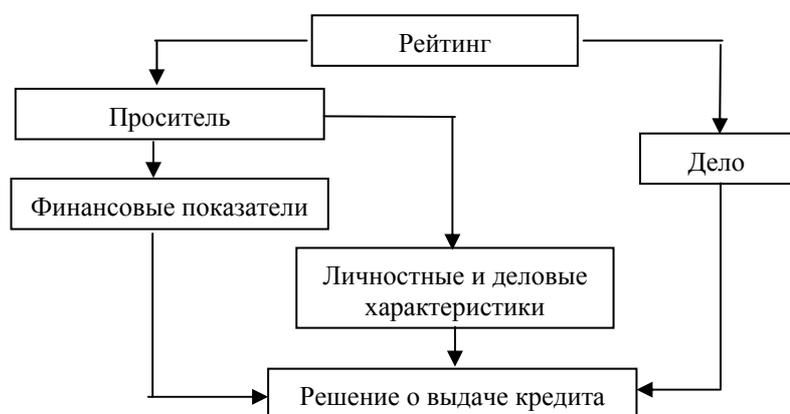


Рис. 1 Схема определения балльного рейтинга кредитоспособности

К сожалению, большинство банков при оценке клиента используют методики, расчеты в которых основаны на данных бухгалтерской отчетности, что сужает критерии оценки, или технико-экономическое обоснование кредита ставят на первое место по сравнению с финансовыми показателями. Рейтинговая же оценка позволяет

Объединять различные подходы, не является трудоемкой и дает дополнительные возможности для эффективного проведения кредитного анализа.

Одним из направлений анализа устойчивости заемщика может являться графическое моделирование на основе финансовой отчетности предприятия. Данная модель позволяет наглядно выявить слабые стороны действующего субъекта. Возможности применения разных форм кредитования в этом случае также являются графически, показывая свои отрицательные и положительные стороны.

За основу построения графической модели ГУП ПЗ "Стрелецкий" использовалась переработанная методика графической модели устойчивости коммерческих банков, предложенная специалистами одного из московских банков.¹ Эта модель позволяет выявить риски, принимаемые банком на себя при сложившемся финансовом состоянии.

Переработанная модель представляет собой схематическое представление основных финансовых показателей, заключенных в бухгалтерской отчетности.

Особенности метода графического моделирования заключается в том, что вся цифровая информация воспринимается экспертом сразу в виде некоторого образа. При этом получившаяся модель с определенными пропорциями, углами наклона и взаимным расположением дает достаточно достоверную картину финансовой устойчивости предприятия, в отличие от не всегда объективного рейтингового метода. В модель можно внести любую важную информацию. Теоретически можно создать программу, которая графически построит абсолютно все возможные финансовые показатели, данные для которых содержатся в финансовой отчетности. При этом любое отклонение от нормы или значительное расхождение с предыдущими данными будет заметно.

В качестве графической формы построения модели был выбран "кораблик".

Основным принципом построения, как и в банковской модели, было отложение по горизонтали пассивов, а вертикали активов. Треугольники, образующие "паруса" представлены соответственно ликвидными средствами и срочными обязательствами: 1 – означает сумму наиболее ликвидных активов и срочных обязательств (соответственно горизонталь и вертикаль); 2 – медленно реализуемые активы и долгосрочные пассивы; 3 – быстрореализуемые активы и краткосрочные пассивы; 4 – показывает соотношение банковских кредитов и займов с предоставленным под них обеспечением; 5 – соотношение запасов предприятия и кредиторской задолженности; 6 – соотношение оборотного капитала и краткосрочной (либо долгосрочной) задолженности; 7 – основные средства предприятия; 20 – прибыль (убыток) от деятельности предприятия; 10, 11, 12 – доходы (расходы) на основную деятельность, операционную деятельность и вне реализационную деятельность; 13 – рейтинг предприятия – образует флаг; 14 – валюта баланса – образует мачту; 15 – средства в различных фондах – нижняя кромка киля; 16 – собственный капитал – верхняя кромка киля; 17 – уровень воды – кредиторская задолженность предприятия; 18 – верхняя корма – общий пассив; 19 глубина "финансовой ямы" – критическая черта – $\min(f(A_i - P_i))$.

Чем глубже "финансовая яма" и чем ближе она расположена, тем выше риск потери ликвидности.

Для построения графической модели устойчивости ГУП ПЗ "Стрелецкий" использовались данные при действующем краткосрочном кредите и расчетные данные для предполагаемого долгосрочного ипотечного кредита.

В настоящий момент хозяйство не имеет на балансе наиболее ликвидных активов. В случае ипотечного кредита предполагается наличие на расчетном счете предприятия денежных средств в размере выдаваемого кредита.

При получении краткосрочного кредита, значение паруса 4, показывающего влияние кредитных средств на состояние предприятия, настолько ничтожно, что можно говорить о работе предприятия лишь за счет собственных средств. Прибыль у предприятия отсутствует. Разворот малых парусов говорит об убыточной работе предприятия и превышении расходной части деятельности над доходной.

Высокий уровень воды говорит о значительной кредиторской задолженности. Киль "кораблика" предприятия представлен прямоугольником, это говорит о прямой пропорциональной зависимости запасов от кредиторской задолженности. Его глубина, представленная основными средствами, практически равна мачте "корабля", т.е. валюте баланса. Из этого можно сделать вывод о том, что основную долю в активе баланса составляют основные средства. При всем этом глубина "финансовой ямы" достаточно велика. Но это объясняется отсутствием наиболее ликвидных активов и большой долей наиболее срочных обязательств в балансе (рис. 2).

При ипотечном кредитовании картина несколько меняется. У предприятия изменяется результат от основной деятельности. Можно сказать, что инвестиции на землеустройство приводят к улучшению плодородия земель, увеличению урожайности и, как следствие, к увеличению валовой прибыли.

¹ Амелин И. Э. Практические вопросы графического моделирования банка // Банковское дело, № 5, 2000.

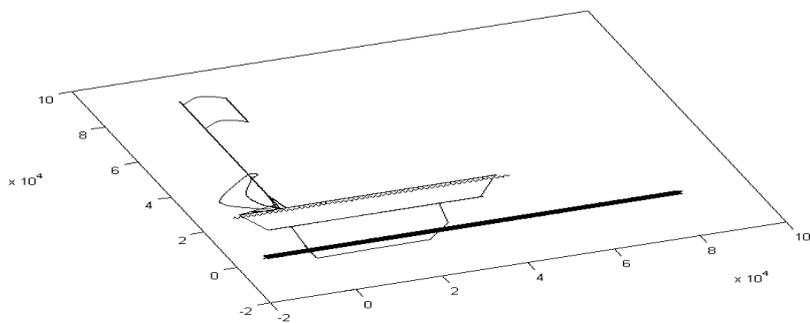


Рис. 2 Графическая модель устойчивости ГУП ПЗ "Стрелецкий" при краткосрочном кредитовании

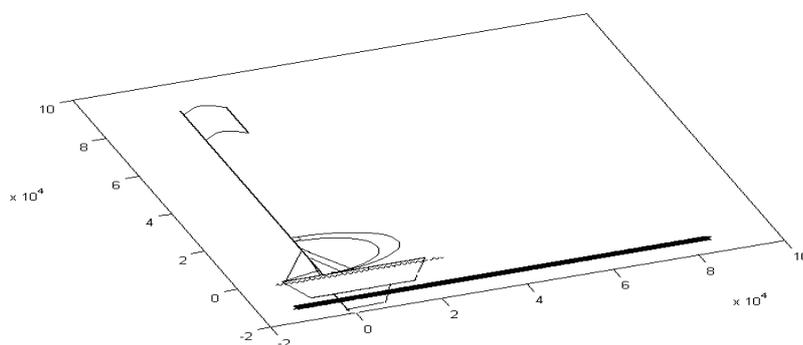


Рис. 3 Графическая модель устойчивости ГУП ПЗ "Стрелецкий" при ипотечном кредитовании

Общее финансовое положение хозяйства более устойчивое, предприятие "на плаву" (рис. 3). И в том и в другом случае рейтинг предприятия не меняется, однако это скорее связано с личностными характеристиками управляющего персонала, а не деловой активностью предприятия. В общем, рассматривая две данные модели можно сказать, что привлечение ипотечного кредита более привлекательно для нормализации финансового состояния предприятия. Это связано и привлечением большей суммы в оборот хозяйства, и более длительным сроком погашения, и даже строго целевым направлением, так как полученные средства могут направляться лишь на улучшение основных производственных фондов предприятия. Рассмотренные методы оценки кредитоспособности, конечно, не могут устранить кредитный риск, однако позволяют более углубленно и всесторонне изучить потенциального заемщика, а значит, увеличивают вероятность принятия правильного решения относительно кредитования конкретного клиента.

П. И. Андреев

МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

Переход от административно-командных методов и форм регулирования хозяйственной жизни промышленных предприятий к экономическим требует приведения в действие всего многообразия факторов, оказывающее непосредственное влияние на эффективность управления. Важнейшую роль в решении этой проблемы призвана сыграть рационализация информационного обеспечения экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Это продиктовано возрастающей ролью

информационного обеспечения в управлении предприятием на современном этапе перехода к рыночной экономике.

Оптимальность процесса управления в современных условиях ориентирована на создание полной информационной модели относительно конкретного объекта управления, что предполагает комплексное воздействие со стороны различных служб на управляемый объект. Поэтому при совершенствовании бизнес-планирования, как системы, обеспечивающей пользователей информацией об инвестиционном проекте, необходима сопряженность и взаимосвязь различных информационных систем как основы для взаимодействия всех функций управления, способствующих *переходу к интегрированному управлению*.

Без информации не представляется возможным выработать оптимальное управленческое решение, а следовательно, осуществить требуемое действие, являющееся конечной целью функционирования системы. Именно информацию следует считать первичным звеном в функциональной цепи: информация – решение – действие.

Информация является средством управления и выступает коррелятором организованности системы, служит основой принятия оптимальных управленческих решений. Это определяет *необходимость повышения качества всей ее совокупности*, представляющей информационный базис экономической системы управления предприятием. Качество информации непосредственным образом влияет на формирование экономического обоснования инвестиционных проектов. С повышением качества информационного обеспечения обоснования инвестиционных проектов повышается и доверие инвесторов к предлагаемым проектам.

В процессе управления предприятием перерабатываются многочисленные потоки разнообразной информации, отражающие изменения состояния системы в соответствии с ее сложностью и структурными особенностями. Все потоки информации распределяются по объектам управления и зависят от видов деятельности организуемых отделов, служб и структурных подразделений предприятий.

Основные требования, которые предъявляются к качеству информации: полнота, точность, объективность и достоверность. Выполняя таким образом свои функции по обеспечению органов управления на всех иерархических уровнях качественной информацией с целью принятия обоснованных управленческих решений, внутренний учет и контроль на предприятии оказывает существенное влияние на эффективность функционирования экономической системы в целом.

Учетно-экономическая информация призвана решать следующие задачи:

1 В системном порядке формировать информацию по всей совокупности показателей, характеризующих использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов как предприятия в целом, так и по его структурным подразделениям.

2 Обеспечивать все уровни и звенья хозяйственной деятельности необходимой аналитической информацией, необходимой для управления.

3 В форме образовавшейся связи служить источником для выработки оптимальных управляющих воздействий на конкретный объект и на этой основе совершенствовать как объект, так и систему в целом.

Информация должна удовлетворять современным требованиям управления. Наблюдается рост объемов информации, формирующейся в условиях расширения внешних связей с контрагентами хозяйственной деятельности: товаропроизводителями, кредиторами, банками и т.д. Серьезные изменения в состав информации и порядок ее формирования вносит процесс внедрения принципов рыночных механизмов управления в деятельность предприятия и его структурных подразделений.

Критерием оценки полезности информации является удовлетворение внутренних потребностей управления предприятием. При этом бизнес-планирование как метод управления предприятием предъявляет свои обоснованные требования к созданию внутрипроизводственной информации, в том числе ее ориентацию на внешних пользователей.

С учетом этих условий создаваемая учетно-экономическая информация должна претерпеть серьезные качественные изменения с точки зрения содержательности, полезности, достоверности, полноты, необходимой аналитичности и оперативности представления.

Содержательность информации и ее практическая ценность (полезность) определяются экономической обоснованностью показателей, необходимых для осуществления процессов управления конкретным объектом.

Требования полноты и необходимой аналитичности информации обеспечиваются путем включения в систему учета и создаваемую ей информацию элементов экономического анализа и управленческого учета. В результате различные уровни управления вместо необработанных первичных сведений получают целенаправленную информацию.

Информация развивается вслед за развитием системы и процессов управления ею. Поэтому новые формы, принципы и методы управления вызывают необходимость изменений в ее содержании применительно к конкретной функции системы управления.

Объем и содержание информации, необходимой для нужд бизнес-планирования и управления, во многом определяется структурой системы управления.

Информация должна отвечать требованию оперативности. Интервалы ее составления и представления должны отвечать потребностям управления. Замедление или непредставление нужной информации в срок способно снизить или свести к нулю ранее принятые действия или решения руководителей, а в отдельных случаях даже нарушить установленный ритм функционирования всей системы в целом.

Решение этих взаимосвязанных задач в значительной степени определяется уровнем организованности и совершенством методологических основ системы, призванной обеспечить органы управления на всех иерархических уровнях содержательной, полезной, достаточной, полной, аналитичной и оперативной информацией о состоянии ресурсов и имеющихся резервах повышения эффективности их использования, недостатках в работе отдельных подразделений, т.е. речь идет о создании контрольно-информационной системы, соответствующей современным требованиям управления.

Бизнес-планирование с позиции системного подхода рассматривается как самостоятельная система. Эта система расчленяется на элементы, которые, представляя собой части, превращаются в систему при условии установления нужной их совокупности, раскрытия функциональных свойств, рациональных форм и способов их объединения и взаимодействия, а также определения связей между ними.

Организацию контрольно-информационной системы бизнес-планирования следует рассматривать как функцию управления и как выполняемый технологический процесс, т.е. в единстве структурно-организационных и технологических элементов. В качестве структурно-организационных элементов выступают функциональные службы контрольно-учетного аппарата, а технологических – документация, документооборот, учетная регистрация, формы учета и отчетности. Следовательно, под организацией системы следует понимать направленную деятельность по обеспечению цели, стоящей перед системой, при полном взаимодействии структурно-организационных и технологических ее элементов.

Первичной является функция, заставляющая производить оценку состояния системы и в соответствии с заданной целью совершенствовать процессы учета, которые заключаются в поисках возможной оптимизации как всей совокупности элементов, так и происходящих в них и с ними процессов.

Рассматривая бизнес-планирование как комплексную систему управления объектом инвестирования, ей придается роль фактора, влияющего на организацию учета и создаваемую им информацию, необходимую для нужд управления.

Критерием оптимальности системы является функция от факторов, определяющих состояние системы.

В зависимости от показателя, который должен стремиться к единице, можно сделать вывод об уровне организованности системы. Эти факторы оказывают влияние на качество выходной информации.

Таким образом, можно представить математическую модель описания оптимальности системы бизнес-планирования представить следующим образом:

$$Y = f(x_1, x_2, \dots, x_n); Y_{\text{opt}} - \text{определяется экспертным путем};$$

$$Y_{\min} = 0; \quad Y_{\max} = 1.$$

Возможно определение качества и другим способом – на основе вектора качества.

Качество, предложенной системы будет представлять собой вектор с началом в точке отсчета координат и с длиной в области качества. Данная область качества будет построена на основе количественной оценки области ограничений по каждой из координат. В данном случае одна координата будет соответствовать одному типу ограничений. Можно говорить о построении функции качества, описываемой данным вектором. Эта функция будет представлять собой зависимость параметра качества, т.е. вершины вектора качества от значений определяющих параметров, составляющих область ограничений.

В количественной оценке каждое ограничение не будет превышать максимального значения равного единице. Таким образом, вершина вектора качества будет не выше точки определяемой единичными значениями каждого из ограничений.

Идеальное значение качества будет соответствовать такому положению вектора, когда его вершина будет определяться максимальными значениями каждого из ограничений, т.е. единицей.

Очевидно, что идеального положения вектор не достигнет никогда. В таком случае встает вопрос об определении его минимального, а также оптимального значений с целью оценки состояния системы. Такое определение можно провести экспертным путем.

содержание

Сизикин А. Ю., Герасимов Б. И., Герасимова Е. Б.
**МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА В РОССИИ И ЗА
 РУБЕЖОМ: ГЕНЕЗИС, СОВРЕМЕННОЕ
 СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ** 3

Сизикин А. Ю., Герасимов Б. И., Герасимова Е. Б.
**МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА И УПРАВЛЕНИЕ
 КАЧЕСТВОМ: ПОНЯТИЕ, АНАЛИЗ, ЭВОЛЮЦИЯ,
 ВЗАИМОСВЯЗЬ И РАЗЛИЧИЕ** 21

Гончарова Е. А. **ЗНАЧЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ
 И КАЧЕСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ
 ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПЛАНА НА
 МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**
 35

Герасимов Б. И., Устинов А. Г., Артемова Е. С.
**ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА
 УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ
 НА ПРЕДПРИЯТИИ**
 37

Типикина С. А., Герасимов Б. И., Берстенева О. Г.
**ОЦЕНКА КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ
 РЕШЕНИЙ** 44

Чермошенцев В. Н., Воронкова О. В. **ПОНЯТИЕ
 МАРКЕТИНГА И ЕГО ЭВОЛЮЦИЯ**
 50

Баскаков Д. В., Воронкова О. В. **ОСНОВНЫЕ
 ПОНЯТИЯ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО
 МАРКЕТИНГА И СПОСОБЫ ЕГО
 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**
 56

Толстяков Р. Р., Герасимов Б. И., Евсейчев А. И.
СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ 63

| | |
|--|-----|
| | |
| <i>Толстяков Р. Р., Герасимов Б. И., Зудилина Л. В.</i> ЭКОНОМИКА ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА | 71 |
| <i>Толстяков Р. Р., Герасимов Б. И., Буцких Д. Н.</i> ИНФОРМАЦИОННАЯ ОСНОВА ПРОДУКТОВ И УСЛУГ | 79 |
| <i>Дьякова О. В., Герасимов Б. И.</i> РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПОДСИСТЕМА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ... | 83 |
| <i>Дьякова О. В., Герасимов Б. И.</i> ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ | 95 |
| <i>Дьякова О. В., Герасимов Б. И.</i> ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ | 112 |
| <i>Шубин А. В.</i> ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР | 129 |
| <i>Кирилина Ю. Г., Лапинова Г. Н.</i> НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА – СНИЖЕНИЕ БРЕМЕНИ | 133 |
| <i>Гурова Л. Г.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА БЫТОВЫХ УСЛУГ | 141 |
| <i>Гурова Л. Г.</i> О ПОЗИТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ В РАЗВИТИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ТОВАРОВ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ | 152 |
| <i>Тишина Л. С.</i> МЕТОДЫ СОСТАВЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННО- ФИНАНСОВЫХ ПРОГРАММ | 162 |
| <i>Коробова О. В., Быковский В. В.</i> О НЕОБХОДИМОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ | 172 |
| <i>Коробова О. В., Быковский В. В.</i> КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В РЕГИОНЕ ... | 175 |
| <i>Шурыгин И. Н.</i> НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ: НЕОБХОДИМОСТЬ И ВОЗМОЖНОСТИ | 178 |
| <i>Меньщикова В. И., Иода Е. В.</i> НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЗЕРНОВОЙ БИРЖИ | 180 |

| | |
|---|-----|
| <i>Браткова О. В., Герасимов Б. И.</i> СТРАТЕГИЯ ВЫЖИВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ | 186 |
| <i>Коновалова Т. М., Шувалова О. В.</i> ДЕФОРМАЦИИ ЛИЧНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ НА ПЕРЕХОДНОМ ЭТАПЕ | 194 |
| <i>Ткачев М. А.</i> ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ | 197 |
| <i>Коновалова Т. М.</i> ПРОБЛЕМЫ ФЕДЕРАЛИЗМА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ | 199 |
| <i>Коновалова Т. М., Артемов С. Н.</i> РОЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО УПРАВЛЕНИЯ СОСТОЯНИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ И ЕЕ РЕГИОНОВ | 203 |
| <i>Иода Е. В.</i> ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ | 207 |
| <i>Болотина Е. Н., Иода Е. В.</i> АНАЛИЗ ФАКТОРОВ И ИСТОЧНИКОВ РИСКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ | 216 |
| <i>Иода Ю. В.</i> НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ | 220 |
| <i>Андреев П. И.</i> МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО БИЗНЕС- ПЛАНИРОВАНИЯ | 228 |