

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

• ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ •

Министерство образования и науки Российской Федерации

Тамбовский государственный технический университет

Институт «Экономика и право»

Региональный диссертационный совет КМ 212.260.01 при ТГТУ

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

Сборник научных трудов

Основан в 2000 г.

В ы п у с к 14

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

Тамбов

• ИЗДАТЕЛЬСТВО ТГТУ •

2004

ББК У.я43
М34

В создании сборника принимают участие:
Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации;
Научно-исследовательский центр информатики
Министерства иностранных дел Российской Федерации;
Тамбовский государственный технический университет;
Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина;
Мичуринский государственный аграрный университет;
Липецкий государственный технический университет;
Рязанская государственная радиотехническая академия;
Рязанская государственная сельскохозяйственная
академия им. проф. П.А. Костычева

Редакционный совет:

доктор экономических наук, доктор технических наук, профессор **Б.И. Герасимов** (*главный редактор*); доктор экономических наук, профессор **И.Н. Дрогобыцкий** (*заместитель главного редактора*); кандидат экономических наук, доцент **Н.В. Злобина** (*ответственный секретарь*); доктор экономических наук, профессор **М.И. Ломакин**; доктор экономических наук, профессор **И.А. Минаков**; доктор экономических наук, профессор **В.И. Терехин**; доктор экономических наук, профессор **Т.Н. Толстых**; доктор экономических наук, профессор **В.А. Шайтанов**; доктор экономических наук, профессор **Г.И. Юрьева**

М34 Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством: Сб. науч. тр. / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова; Тамб. гос. техн. ун-т. Тамбов, 2004. Вып. 14. 320 с.

В сборник включены труды научных работников вузов Центрального федерального округа и специалистов по экономике и управлению качеством продукции, услуг, а также по математическим и инструментальным методам экономического анализа.

Сборник предназначен для преподавателей, аспирантов и студентов с целью использования в научной и учебной деятельности.

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), 2004

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

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

Сборник научных трудов

Выпуск 14

Редактор Т.М. Глинкина

Инженер по компьютерному макетированию Т.А. Сынкova

Подписано в печать 29.09.2004

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

Гарнитура Times New Roman. Объем: 18,6 усл. печ. л.; 18,5 уч.-изд. л.

Тираж 400 экз. С. 631^М

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

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА

ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Труд на каждом рабочем месте должен быть правильно организован и замотивирован.

Ф. Тейлор

Переход к рыночным отношениям явился толчком к поиску резервов для повышения конкурентоспособности и эффективности производства через подготовку специалистов и их адаптацию в системе «производство – управление». Новые экономические отношения принесли немало проблем, решение которых целиком зависит от самого человека, его знаний, умений, профессиональной квалификации, карьерных устремлений и т.д. В настоящее время остро стоит проблема нехватки квалифицированного управленческого персонала высшего и среднего уровня для предприятий и организаций всех сфер деятельности. Прежние кадры, работавшие в условиях регулируемого хозяйства, не могут адаптироваться к динамичным изменениям, присущим рыночной экономике. Изменившаяся экономическая ситуация повлекла за собой глубокие и динамичные перемены на рынке труда. Спрос на специалистов разных профессий меняется в соответствии с изменениями в экономике. При приеме на работу знание специалистом иностранного языка является сегодня столь же необходимым условием, как и умение пользоваться персональным компьютером. Поэтому сегодня все хотят иметь образование, дающее возможность получить престижную и высококвалифицированную работу [3 – 5].

Понятие «образование» за последние годы претерпело изменения. Если раньше образованием считался процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков [1], то сейчас под «образованием» понимается все, что имеет своей целью изменить установки и модели поведения индивидов путем передачи им новых знаний, развития новых умений и навыков. В связи с этим выделяются три основных типа процессов обучения [2].

1 Произвольное обучение, включающее неструктурированную учебную деятельность, благодаря которому человек в течение своей жизни приобретает наибольшую часть знаний и навыков (освоение родного языка, культурных ценностей, общих установок и моделей поведения, передаваемых через семью, общественные организации, средства массовой информации, музеи, игры и другие культурные институты общества).

2 Неформальное (или внешкольное) образование (любая организованная образовательная деятельность вне рамок существующей формальной системы, рассчитанная на идентифицируемую клиентуру и отвечающая определенным учебным целям).

3 Формальное (школьное) образование отличается от неформального тем, что оно осуществляется в специальных учреждениях по утвержденным программам и должно быть последовательным, стандартизованным и институциональным, гарантирующим определенную преемственность.

Основными задачами обучения в высшей школе являются: во-первых, профессиональная подготовка будущих специалистов и, во-вторых, развитие у студентов навыков творческого подхода к решению проблем и задач, осознанного применения ими в будущей практике полученных в институте или университете знаний. Эти задачи и их конечный результат тесно между собой связаны – эффективная управленческая деятельность (как и любая другая) требует хорошей теоретической подготовки, а для полноценного усвоения теории необходимо видеть и ясно осознавать ее будущую практическую ценность. Причем вторая часть задачи – осознание студентом ценности и необходимости теоретического знания – оказывается более сложной, чем первая. Что же можно сделать для ее выполнения [5]?

Современное профессиональное образование должно ориентироваться на решение следующих проблем [2]:

- образование должно стать доступным с раннего детства в течение всей жизни человека;

- обеспечения равенства доступа к образованию для всех людей на всех уровнях образования;
- повышения качества образования и достижения его релевантности, т.е. соответствия запросам общества;
- резкого повышения эффективности, производительности образовательной системы.

С 1995 г. образование выросло в цене. Большинству стало ясным, что время, потраченное на зарабатывание денег в автосервисе или коммерческой палатке, хороших перспектив не дает. Однако стало ясным и то, что многие профессии, которые раньше позволяли жить безбедно, давали возможность интеллектуального роста, сейчас почти не востребованы. Российский рынок стал предъявлять все более высокие требования управленческому персоналу промышленных и финансовых компаний. Поэтому одной из важнейших проблем отечественной экономики стала проблема поиска, подбора и подготовки управленческих кадров. Так как высокообразованных профессионалов, имеющих опыт и желание работать в новой постоянно меняющейся рыночной среде, на среднем и высшем уровне управления практически нет. Расширение платного образования, переориентация потребностей рынка на специалистов новых направлений, например, таких, как менеджмент и маркетинг, привели к устойчивому росту числа поступающих со слабой школьной базой. С другой стороны, студенты, закончившие школу на отлично и серебряные медалисты, зачастую отличаются высоким мнением о своих знаниях и имеют преимущества на первых этапах освоения учебной программы, когда достаточно простого запоминания подаваемого материала. На дальнейших этапах обучения, когда в программе появляются новые более сложные дисциплины – курсы специализации, они теряют свои преимущества по отношению к однокурсникам [4, 5].

Решение проблем профессионального образования могут обеспечить, по нашему мнению, следующие резервы повышения качества образовательного процесса (рис. 1):

- 1) институциональные (нормы, правила, стандарты, законы);
- 2) бенчмаркинг (сравнение и ориентир на те организации, которые достигли наилучших результатов в работе по качеству);
- 3) кайдзен (вовлечение каждого сотрудника в работу по повышению качества продукции и услуг, что предусматривает немного инвестиций и большое число мелких шагов по улучшению качества);
- 4) информационные (возможность получать и пользоваться точной, объективной, достоверной, надежной, доступной, защищенной, релевантной, своевременной, полной, интерпретируемой информацией);
- 5) интеграционные резервы (формируются на пересечении полей первых четырех резервов – синергетический эффект).

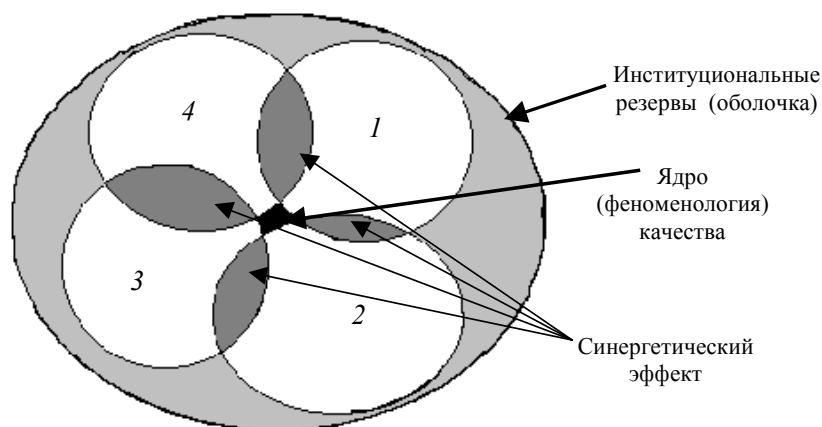


Рис. 1 Геометрическое представление резервов повышения качества профессионального образования:

1 – бенчмаркинг резервы; 2 – кайдзен резервы;

3 – информационные резервы; 4 – институциональные резервы

Международная организация по стандартизации, классифицируя различные типы услуг, среди пяти их видов выделяет «Тип 4. В основе услуги – взаимодействие между провайдером и клиентом, который либо способствует ее успеху, либо полностью отвечает за этот успех. (Примеры: образование или обучение ...)» [3].

Результаты деятельности высших учебных заведений проявляются в нескольких видах:

- а) в услугах образовательного характера;
- б) в научно-технической продукции;
- в) в интегрированной продукции на базе научно-технической продукции и образовательных услуг;

г) в учебно-методической продукции.

Несмотря на широкий спектр направлений деятельности, образовательные услуги стоят первыми, так как именно для оказания образовательных услуг и создаются вузы [3].

Общие характеристики высшего профессионального образования следующие [3]:

а) низкая степень осязаемости;

б) неотделимость образовательной услуги от своего источника, т.е. от совокупного научно-образовательного потенциала высшего учебного заведения (вуза);

в) невозможность их хранения и транспортировки, рассредоточенность и локальность образовательных учреждений и рынка этих услуг;

г) непостоянство качества (различный уровень качества образовательных услуг).

До начала 1960-х гг. образование обычно рассматривалось как одно из основных прав человека, главным образом связанное с потреблением. Впоследствии акцент переносился на характеристику образования как инвестиции в человека. Для выбора между осуществлением инвестиций в физический или в человеческий капитал стали актуальными вопросы о том, какой вклад вносит образование в экономический рост, как сравнить этот вклад образования с вкладом физического капитала. Хотя понимание того, что инвестиции в человеческий капитал способствуют экономическому росту, фактически возникло еще во времена А. Смита и классические экономисты уделяли определенное внимание необходимости затрат на развитие умений и навыков человека, тем не менее только в 1960-х гг. Т. Шульц и Е. Дэнисон [2] показали, что образование непосредственно вносит вклад в рост национального дохода посредством улучшения умений и навыков рабочей силы.

В современных условиях система подготовки и переподготовки кадров нуждается в такой постановке дела, при котором обучающимся создают условия для активного овладения в полной мере знаниями. Специалисты обязаны глубоко осознать, что приспособление к требованиям конкретных рынков по уровню качества, технико-экономическим параметрам продукции, цене, срокам поставки, должно осуществляться заранее, на стадии разработки новой продукции или модернизации и усовершенствования выпускаемых изделий до начала производственного цикла или в самом процессе производства, а также на стадии разработки сбытовой политики. Для этого необходимо овладение знаниями в области коренной перестройки управления на уровне всех хозяйственных субъектов. Поэтому важнейшим фактором успеха становится непрерывное теоретическое и практическое обучение руководителей нового типа: высокопрофессиональных, компетентных в широком круге экономических, социальных и технологических вопросов, с высоким чувством ответственности за результаты деятельности предприятия [4].

Для определения эффективных методов и подходов в обучении необходимо, прежде всего, исходить из уровня начальных знаний обучаемого. Основной задачей преподавателя является вовлечение студента в процесс обучения, используя примеры или аналогии с уже знакомыми ему понятиями. Положительная мотивация будет эффективной только в том случае, если учащиеся считают, что они сами ответственны за процесс своего обучения.

Педагогическая теория определяет два уровня участия в процессе обучения [4, 5].

1 Глубокий уровень участия – предполагает активный поиск значения.

2 Поверхностный уровень участия – предполагает выполнение задания исходя из расчета достижения конкретных целей, обычно это успешная сдача экзамена.

Стратегию обучения можно представить с двух позиций [4]:

- первый тип обращает внимание на подробности и последовательность аргументации, мало использует аналогии, метафоры и иллюстрации, пытается извлечь максимальную пользу из механического подхода; использует обучение в процессе работы. Данный вид обучения характеризуется чрезмерно осторожным подходом и слишком большой сосредоточенностью на деталях, вследствие чего упускаются из внимания важные связи между идеями, фактами и заключениями;

- второй тип начинает решение задач с общего взгляда на ситуацию и попытки связать новые факты с имеющимися знаниями, использует аналогии, метафоры и иллюстрации, усваивает обучение через понимание, недостаток обучения через понимание в том, что учащийся делает заключения на основе слишком небольшого количества фактов и преждевременно приступает к обобщению. Активные способы преподавания связаны с такими формами обучения как: мозговой штурм, управляемая пленарная дискуссия, ролевая игра, групповая деятельность.

Большой бизнес на Западе первым почувствовал, что отдельно взятая сумма долларов, совершенно правильно инвестированная, не служит сама по себе средством успеха. Более того, успех не есть коммерческий успех как таковой, а измеряется скорее тем, что мы привыкли подразумевать как челове-

ский фактор. В современном мире есть нечто, что противостоит и вытесняет «деньги» и материальное благополучие как таковые из системы групповых нравственных ценностей. Этот всеобъемлющий и все проникающий фактор – знание (в его статичном и динамичном измерениях). Знание будет представлять собой важнейший из жизненно необходимых компании ресурсов в процессе движения к «новой» экономике, где потребуются человеческие ресурсы иного рода. В долгосрочной перспективе знание становится основным источником экономического роста и улучшения качества жизни [4, 5].

Западные бизнесмены и менеджеры крупных компаний давно заметили, что группа специалистов справляется с поставленной задачей оперативней и качественней, нежели отдельные лица. Традиционно считалось, что такая отдача достигается благодаря интерактивности и постоянному обмену мнениями с кристаллизацией наиболее «работающих» идей. Но подлинным открытием недавнего времени явилось то, что гораздо лучше, если группа будет, во-первых, разнородной, а во-вторых... не до конца «обученной». Обнаружилось, что именно в процессе приобретения знаний достигаются новые параметры продукта, зачастую превосходящие предыдущие разработки более чем на порядок, в особенности в высокотехнологичных и интеллектуально-ориентированных отраслях. Сотрудники, обладающие не просто специализированными знаниями, а своего рода «ноу-хау», быстро становятся наиболее важными «основными фондами» глобальных корпораций». Коренным образом отличаясь от других видов основных фондов любой компании, теряющих со временем свою ценность, стоимость этих специалистов повышается в процессе их «эксплуатации» и практической работы [4 – 6].

В вузе должно развиваться научное направление с привлечением студентов к научно-исследовательским разработкам через стимулирование научного процесса из внутривузовских средств. Положительной является практика проведения ежегодных студенческих конференций, учебно-методических семинаров с публикацией материалов.

Как известно, в процессе преподавания управленческих дисциплин в России используются, главным образом, два метода [2, 4, 5].

1 Лекции – наиболее популярный метод обучения в России, когда в относительно короткий временной период можно изложить большой объем информации, причем количество слушателей практически не ограничено (в некоторых организациях лекции записывают на видеокассету и используют для обучения сотен и даже тысяч людей). Лекции, по своей природе, предполагают одностороннюю коммуникационную связь между лектором и аудиторией (проще говоря, слушатели играют пассивную роль в процессе обучения). Некоторые преподаватели пытаются устанавливать обратную связь со студентами, задавая им вопросы, спрашивая мнение и т.д., но эти приемы, как правило, мало решают проблему. С помощью лекций, как было сказано, можно обучить теории, но вот обучить практическим приемам и навыкам – почти невозможно.

2 Семинары при традиционном подходе представляют пересказ студентами теоретического материала. Такой метод обучения приносит определенную пользу: студенты учатся выступать перед аудиторией, отвечать на вопросы. Существенным же ограничением семинаров является такой факт – пересказ теории еще никого не научил практике управления.

Лекции и семинары, при всей их полезности, не могут обеспечить высокую результативность обучения управленческим дисциплинам. Ниже рассмотрены некоторые методы обучения, которые были использованы в учебном процессе других вузов и применение которых дало прекрасные результаты [4, 5]:

1 Исследование ситуации – обучаемым предоставляется конкретная ситуация из жизни реальной организации. Проанализировав ее, они должны принять определенное решение. Вся процедура завершается обсуждением с преподавателем. Этот метод, очень активно используемый в зарубежных школах бизнеса, имеет ограниченное использование в российских образовательных учреждениях.

2 Деловые игры. В этом случае моделируется виртуальный рынок. Группы студентов, каждая из которых представляет отдельную организацию, разрабатывают производственную, управленческую, кадровую и прочие стратегии.

3 Ролевые игры – необходимы для отработки некоторых психологических навыков: умение убеждать, влиять, мотивировать и т.д. Стажеры индивидуально или в группах «разыгрывают» ситуации, заданные инструктором (например, собеседование при приеме на работу, встреча торгового агента с клиентом и т.п.). Для повышения эффективности метода фактическая деятельность должна «сняться» на видео и сопровождаться обсуждением последствий принятых решений.

4 Изучение прецедентов. В некоторых компаниях менеджеры, зная, что управленческие ситуации имеют четкую тенденцию к повторяемости, создают специальные картотеки проблемных ситуаций и алгоритмы успешного выхода из них. Особенно популярен этот метод в японских школах бизнеса, в которых курсанты учат наизусть около 40 наиболее часто повторяемых проблемных ситуаций и образ действия в них.

По мнению Питера Дракера [4], даже абстрагируясь от конкретных носителей знаний – специалистов, верно утверждение о том, что чем большее распространение получает знание, тем выше его ценность. Развивая эту мысль, он добавляет, что в развитых обществах люди приходят к пониманию того, что качество жизни повышает «не бесконечное приобретение вещей, а приобретение знаний». Практика часто подтверждает прямую зависимость коммерческого успеха (объема продаж) от правильного выбора недорогих форм образовательного реагирования. Специфика профессиональной деятельности будущих специалистов требует большого внимания к их личным качествам. Речь идет о коммуникабельности, аналитических способностях, навыках делового общения, широте интересов, умении работать в команде, объективности самооценки.

Цивилизованный рынок – это, прежде всего, «власть интеллекта».

Список литературы

1 Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А.М. Прохоров (пред.). М.: Советская Энциклопедия, 1981. 1600 с.

2 Управление современным образованием: социальные и экономические аспекты / А.Н. Тихонов, А.Е. Абрамешин, Т.П. Воронина, А.Д. Иванников, О.П. Молчанова; Под ред. А.Н. Тихонова. М.: Вита-Пресс, 1998. 256 с.

3 Багатудинова Н.Г., Маливанов Н.Н., Новиков Д.С. Управление качеством в сфере образования. М.: Стандарты и качество, 2001.

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

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

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

7 Основы управления персоналом: Учебник для вузов / Б.М. Генкин, Г.А. Кононова, В.И. Кочетков и др.; Под ред. Б.М. Генкина. М.: Высшая школа, 1996. 383 с.

8 Менеджмент качества и обеспечение качества продукции на основе международных стандартов ИСО / М.З. Свиткин, В.Д. Мацута, К.М. Рахлин. СПб.: Изд-во СПбкартфабрики ВСЕГЕИ, 1999. 403 с.

9 Окрепилов В.В. Управление качеством: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ОАО «Изд-во "Экономика"», 1998. 639 с.

И.А. Минаков, Б.И. Герасимов, А.Ю. Сизикин

К КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕРЕЗ КАЧЕСТВО: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ

В производственных кругах США хорошо знают Джимми Трейбига, который когда-то ушел из «Хьюлетт-Паккарда», чтобы основать компанию «Тандем компьютер». Новая фирма успешно конкурирует на традиционных рынках, поскольку добилась фантастического даже по американским стандартам уровня обслуживания покупателей. А все потому, что Джимми придерживается пяти простых предположений: 1. Все люди хороши. 2. Рабочие, менеджеры и компании – это единое целое. 3. Каждый в корпорации должен понимать суть происходящих в ней событий. 4. Все сотрудники должны получать выгоду от успехов фирмы. 5. Задача менеджеров – создать атмосферу, в которой возможно все вышесказанное.

Из записных книжек Билла Луса [1]

Понятие конкурентоспособности – это очень важный критерий, характеризующий возможность фирмы существовать на рынке. В общем смысле слова конкуренция означает соперничество в любой сфере деятельности. С экономической точки зрения она означает состязание между любыми экономическими, рыночными субъектами; борьба за рынки сбыта товаров с целью получения более высоких доходов, прибыли, других выгод. Конкуренция – это один из действенных механизмов регулирования и отбора в рыночной экономике

Каждая фирма, как и каждый человек, уникальна. Ее поведение на рынке характеризуется некоторой только ей одной свойственной комбинацией стратегических идей [2].

Впервые в мире термины «виолент», «эксплерент», «коммутант», «пациент» ввел в 1935 г. русско-советский теоретик конкуренции Л.Г. Раменский при описании теории конкурентной стратегии в биологических системах [3]. Сегодня этими терминами оперируют при описании конкурентной борьбы различных предприятий. Каждое предприятие в своей деятельности использует разные правила, методы, ресурсы и ориентировано на свои условия экономической среды. Некоторые удачно приспосабливаются, а другие терпят крах. Каждому типу конкурентной борьбы фирмы соответствует название (сегодня существует четыре основных типа стратегий). Это виоленты, эксплеренты, коммутанты и пациенты [3].

Виолентная (силовая) стратегия конкурентной борьбы предприятия ориентирована на снижение издержек производства предприятия за счет массового производства продукции хорошего качества. Девиз виолентов «Дешево, но прилично!» [3]. Существуют три важнейших разновидности фирм-виолентов [2]:

- «Гордые львы» – предприятие, которое удовлетворяет своей продукцией стремительно растущий спрос на какую-либо продукцию или услугу;
- «Могучие слоны» – это бывшие «гордые львы», насытившие рынок своей продукцией. Стратегия таких фирм – проникновение и захват новых сегментов рынка с целью занятия доминирующих позиций. Положение «Могучих слонов» очень устойчиво долгое время (до 100 лет и более);
- «Неповоротливые бегемоты» – это «могучие слоны», которые обросли второстепенными производствами. Такие предприятия уже не развиваются дальше, малоуправляемы и утрачивают прибыльность. Но благодаря своим гигантским размерам регрессия «неповоротливых бегемотов» протекает десятилетиями.

Эксплерентная (пионерская) стратегия конкурентной борьбы фирмы ориентирована на создание новых или радикальное изменение старых сегментов рынка. Эксплеренты не просто совершенствуют товары или услуги, а внедряют принципиальное новшество, рискованное и революционное. Такие предприятия являются двигателями научно-технического прогресса. Их девиз: «Лучше и дешевле, если получится!». Главный фактор силы эксплерентов – это опережение во внедрении принципиальных нововведений. До начала разработок успех эксплерентов очень мал (по данным за 1980-е гг. по США 85 случаев из 100 – банкротство), но все-таки есть шанс получить огромный технический и финансовый успех. Это и привлекает предприятия к использованию эксплерентной стратегии [2, 3]. Предприятия-эксплеренты сравнивают с «первыми ласточками». Но когда «первая ласточка» добилась успеха, ее ждут все новые и новые трудности. Это удержание доли на рынке, улучшение продукта, словом, переход к новому типу стратегии конкурентной борьбы.

Коммутантная (приспособительная) стратегия конкурентной борьбы предприятия ориентирована на максимально гибкое удовлетворение небольших потребностей рынка. Сила коммутантов заключается в лучшей приспособляемости к удовлетворению различных небольших и зачастую кратковременных нужд конкретных потребителей. Коммутантам все равно, чем заниматься, так как у них отсутствуют крупные производственные мощности. Сила конкурентной борьбы предприятий-коммутантов – повышенная гибкость. Девиз коммутантов: «Вы доплачиваете за то, что я решаю именно ваши проблемы!». Когда другие фирмы строго придерживаются своего производственного профиля, коммутанты используют каждую возможность бизнеса и легко идут на резкие изменения сферы своей коммерческой деятельности. «Серые мыши» – так еще называют коммутантов из-за их незаметности и безликости. Но именно они выполняют роль соединительной ткани экономики [2, 3].

Пациентная (нишевая) стратегия конкурентной борьбы предприятия ориентирована на изготовление необычной продукции высокого качества для узкого круга потребителей. Сила такой стратегии в том, что изделия пациентов становятся незаменимыми для соответствующей группы клиентов, которую не устраивает стандартная продукция. Девиз пациентов: «Дорого, зато отлично!» Именно предприятия-пациенты учитывают специальные запросы потребителя и удовлетворяют их, что не могут позволить себе крупные фирмы. Из-за этого фирмы-пациенты называют «хитрые лисы». Такие фирмы умеют делать что-либо существенно лучше других и им нестрашны конкуренты [2, 3].

Каким же образом конкурентоспособность связана с качеством? Конкурентоспособность – это свойство объектов, характеризующее степень удовлетворения какой-либо потребности в сравнении с аналогичными объектами, представленными на данном рынке [4]. То есть это способность товаров отвечать требованиям рынка и запросам покупателей. С одной стороны, конкурентоспособность определяется качеством товара, а, с другой стороны, его ценой. Большое влияние на конкурентоспособность оказывают также мода, реклама, имидж предприятия, ситуация на рынке.

В современной теории маркетинга конкурентоспособность товара характеризуется следующими показателями:

- показатели полезности (эффект от использования);
- затраты на потребление, техническое обслуживание, ремонт, утилизацию;
- показатели конкурентоспособности предложения (способы продвижения продукции, каналы сбыта, сервисное обслуживание).

Кроме названных, конкурентоспособность товара формируют ее технические параметры (мощность, надежность, долговечность), нормативные (соответствие продукции стандартам, техническим условиям, законодательству) и экономические (цена, уровень доходов покупателя) [5].

Оценка конкурентоспособности продукции производится на основе сопоставления ее с соответствующей продукцией других фирм. Показатель конкурентоспособности определяется отношением полезного эффекта к цене потребления. Полезный эффект товара – это его качество.

Конкурентоспособность (K) определяется как частное от деления сумм относительных показателей качества продукции (X) к относительной цене потребления этой продукции (C): $K = \sum X_i / C_i$.

Относительные показатели качества и цены получаются из сравнения характеристик и цены с продукцией, принятой за идеальную потребительскую модель (ИПМ), т.е. ту, которую желают приобрести потребители. Таким образом, характеристики качества продукции прямо пропорциональны показателям конкурентоспособности. Но при расчете конкурентоспособности в нее может быть внесено много субъективного. Например, известен случай, когда Генри Форд провел опрос большого количества потенциальных покупателей о качестве и цене желаемого ими автомобиля, тем самым была установлена идеальная потребительская модель автомобиля. По ней был спроектирован и изготовлен автомобиль, который никто не купил [6].

Качество продукции – это главный конкурентообразующий фактор, но не единственный. Основным условием конкурентоспособности товара является сбор качественной информации для прогнозирования тенденции развития и определения будущих потребностей потребителей и цены, которую они готовы заплатить за удовлетворение своих нужд.

Между понятиями «конкурентоспособность товара» и «конкурентоспособность предприятия» существует как взаимозависимость, так и существенное различие. Конкурентоспособность продукции – это не главный фактор конкурентоспособности предприятия. Ведь анализ конкурентоспособности предприятия осуществляется им самим и охватывает всю изменяющуюся номенклатуру выпускаемой продукции за весь период функционирования предприятия, а оценка конкурентоспособности продукции – это прерогатива потребителя за время ее жизненного цикла [5].

В наше время понятие «конкурентоспособность» применяется уже не только на продукцию, но и распространилось на предприятие и на страну в целом. По определению исследовательской организации «Юропиэн менеджмент форум» (ЮМФ) конкурентоспособность – это реальная и потенциальная способность и возможность предприятий проектировать, изготавливать и сбывать в тех условиях, в которых им приходится действовать, товары, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары их конкурентов. Значит, уровень конкурентоспособности товара – это реакция на него рынка, выраженная в продаже товара. Как показывает практика, полное представление о конкурентоспособности дает сопоставление товара с целым рядом наиболее представительных образцов предприятий разных стран. Оценка конкурентоспособности считается удовлетворительной лишь при сравнении нашего товара не менее чем с 15 аналогичными товарами не менее пяти фирм из пяти стран.

К условиям обеспечения конкурентоспособности относятся [4]:

- применение комплексного и системного подхода к развитию рыночных отношений (многообразие форм собственности, совершенствование планирования, международная интеграция, действие механизма конкуренции и антимонопольного законодательства, охрана окружающей среды и др.);
- обеспечение действенности механизма функционирования системы законов рынка: закон равновесной цены, закон зависимости между ценой и предложением, закон возрастания дополнительных затрат, закон убывающей доходности, закон экономии на масштабе производства, закон конкуренции (неуклонного снижения удельной цены однородной продукции), антимонопольный закон, закон экономической взаимосвязи затрат в сферах производства и потребления;
- обеспечение единства развития техники, технологии, экономики управления;

• современные методы исследования (функционально-стоимостный анализ, моделирование, прогнозирование, оптимизация, экономическое обоснование каждого решения, программно-целевое планирование и др.);

- система обеспечения конкурентоспособности объекта с ориентацией на интересы потребителей;
- взаимосвязь функций управления любым процессом на всех стадиях жизненного цикла объекта.

По закону конкуренции удельная цена однородной продукции неуклонно снижается. Чтобы понять действие этого закона, рассмотрим пример. При антимонопольном законодательстве однородную продукцию должны выпускать несколько фирм, например шесть. Поскольку одинаковая продукция разных фирм по некоторым показателям отличается друг от друга, то этот закон следует анализировать по динамике удельной цены (отношение цены к полезному эффекту).

На рис. 1 видно, что при выпуске 1-й модели однородной продукции у 1-й фирмы самая высокая удельная цена, у 6-й – самая низкая. Поскольку продукция 1-й фирмы уже неконкурентоспособна, то она должна перейти на 2-ю модель, опередив при этом остальных конкурентов. Аналогично поступают 2-я, 3-я и 4-я фирмы. 5-я фирма не успела обновить продукцию и через некоторое время обанкротилась. Ее место занимает 7-я фирма, которая сразу освоила выпуск конкурентоспособной продукции. Таким образом, по такой схеме идет непрерывный процесс обновления продукции путем выбывания ненужной потребителю, т.е. неконкурентоспособной, и всегда существует угроза банкротства предприятия.

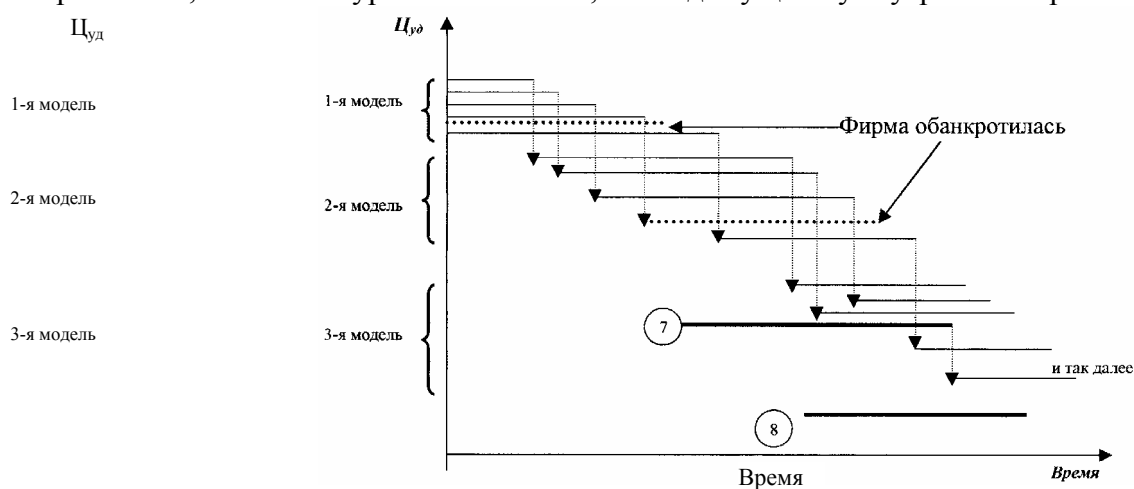


Рис. 1 Действие закона конкуренции: неуклонное снижение удельной цены однородной продукции

В условиях монопольного производства при планировании обновления продукции, чтобы опередить конкурентов, следует применять опережающую базу сравнения (рис. 2).

Таким образом, конкурентоспособность – понятие многогранное, и если качество продукции в каждый отдельный момент представляет собой определенную совокупность ее свойств, то конкурентоспособность ее может значительно меняться в зависимости от изменения таких внешних факторов, как условия реализации, спроса и предложения, которые во многом предопределяются завоеванным у потребителей доверием к качеству предприятия.

Опыт передовых фирм развитых стран (Япония, Германия, США), где рынок уже давно регулирует экономику, показывает, что успешное функционирование предприятий возможно лишь при выпуске не просто высококачественной, но и конкурентоспособной продукции. Под термином «конкурентоспособность» понимается возможность продукции соперничать с аналогичными товарами других фирм. Наилучших результатов здесь добились японские фирмы. Конкурентоспособность их товаров основана на перспективных требованиях потребителей, высоком уровне безотказной работы изделий и четко отлаженной системе сервисного обслуживания [8].

В нашей жизни конкурентоспособность продукции отождествляется с ее качеством. Это не совсем правильно. Понятие «качество» входит

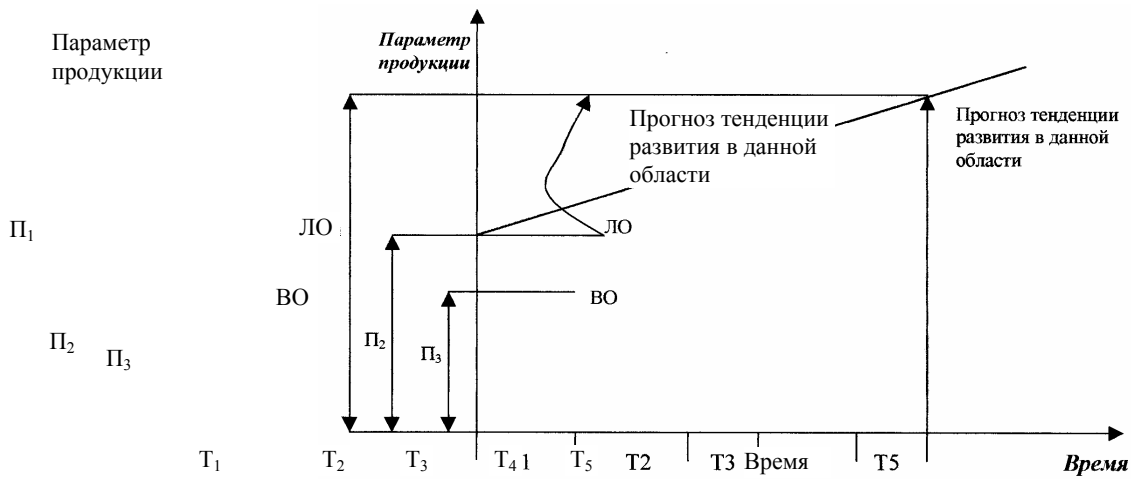


Рис. 2 Применение опережающей базы сравнения при повышении качества:
 ВО – выпускаемый образец; ЛО – лучший мировой образец;
 П₁ – данный параметр выпускаемого образца; П₂ – параметр лучшего мирового образца; П₃ – параметр, который будет нужен потребителю;
 Т₁ – продолжительность выпуска старой модели продукции;
 Т₂ – продолжительность маркетинговых исследований и НИОКР;
 Т₃ – продолжительность организационно-технологической подготовки нового производства; Т₄ – продолжительность изготовления продукции;
 Т₅ – продолжительность внедрения продукции

В КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЯВЛЯЕТСЯ ЛИШЬ ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ – ЭТО СЛИЯНИЕ МНОГИХ СВОЙСТВ ПРОДУКЦИИ, КОТОРЫЕ ВАРЬИРУЮТСЯ В РАЗЛИЧНЫХ КОМБИНАЦИЯХ. ЕЕ ОТЛИЧИЯ ОТ КАЧЕСТВА СЛЕДУЮЩИЕ [8]:

- 1) оценку конкурентоспособности дает только потребитель;
- 2) конкурентоспособность продукции можно определить только путем сравнения ее с аналогичными товарами других фирм на данном рынке;
- 3) конкурентоспособность носит временный характер и зависит от стадии жизненного цикла товара.

Таким образом, главным условием для обеспечения успеха производителя на рынке является производство товара, который наиболее полно удовлетворяет требования потребителя, чем товары-конкуренты. Как показывает зарубежная практика, основными составляющими конкурентоспособности являются низкая себестоимость товара и высокое качество, а на рынке обычно покупается больше товаров по низкой цене, чем по высокой (рыночный закон спроса) [9].

Сущность понятия конкурентоспособности товара заключается в оценке его качественных характеристик относительно выявленных требований потребителей или свойств аналогичного товара. Такая комплексная оценка товара складывается из трех параметров: технических, экономических и нормативных (рис. 3) [8].

Если качество продукции в каждый момент времени – это определенная совокупность ее свойств, то конкурентоспособность продукции все время подвергается изменению под действием внешних факторов (доверие потребителей, спрос и предложение, условия производства и реализации). Отсюда следует, что для снижения коммерческого риска фирме необходимо проводить маркетинговые исследования конкурентоспособности своего товара на рынке, где он будет продаваться.

Эксперты парижской торгово-промышленной палаты к числу важнейших критериев конкурентоспособности относят: степень новизны товара, качество его изготовления, материальная база для распространения информации о товаре, меры по стимулированию сбыта, реклама, финансовые условия, динамизм сбыта, способность быстро реагировать на успехи рынка [10].

Список литературы

1 Лapidус В.А., Рекшинский А.Н. Диалог консультанта с руководителем. Н. Новгород: СМЦ «Приоритет», 2000. 84 с.

2 Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практ. пособие. 3-е изд., испр. и доп. М.: Изд-во ГНОМ и Д, 2001. 304 с.

3 Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с. (Серия «Высшее образование»).

4 Фатхутдинов Р.А. Система обеспечения конкурентоспособности // Стандарты и качество. 1995. № 1. С. 48 – 52.

5 TQM-21. Проблемы, опыт, перспективы / Под ред. В.Л. Рождественского и В.А. Качалова. М.: ИздАТ, 1997. Вып. 1. 192 с.

6 Окрепилов В.В. Управление качеством: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ОАО «Изд-во "Экономика"», 1998. 639 с.

7 Качалов В.А. Зарубежный опыт проведения самооценки деятельности в области качества // Стандарты и качество. 1997. № 5. С. 47 – 52.

8 Шепелев С.Н. Системы качества и конкурентоспособности продукции. М.: РИЦ «Гатянин день», 1993. 256 с.

9 Эванс Дж., Берман Б. Маркетинг: Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1990.

10 Долинская М.Г., Соловьев И.А. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. М.: Изд-во стандартов, 1991.

Е.А. Маршенков

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ
ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ
ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА
ТРАНСПОРТНО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ**

Транспортная сфера (ТС) любой страны играет одну из важнейших ролей социальной структуры общества. Качество ее функционирования на базе равноправного существования в данной сфере всех форм собственности позволяет создать поле качества экономических отношений собственников услуг ТС и сетевую среду для реализации принципов социально ориентированной рыночной экономики.

ТС России представляет собой целый комплекс услуг, формирующих среду обитания человека. Это перевозка пассажиров и грузов, оформление транспортной сопроводительной документации, договора перевозки, расчет за транспортировку, страхование груза, таможенная очистка и многое др.

Институциональные преобразования в ТС происходили в соответствии с общей концепцией реформирования отраслей народного хозяйства России. В целом транспортное хозяйство (ТХ) России будем рассматривать как динамическую экономическую систему. Под динамикой ТХ будем понимать изменение качественных свойств рассматриваемой экономической системы, общие закономерности ее поведения. Сюда входит как традиционный анализ сравнительной статистики, так и количественный анализ глобальных экономических сдвигов, происходящих во времени. Таким образом, при исследовании динамики ТХ нами культивируется поведенческий подход к анализу функциональных свойств ТХ как динамической экономической системы.

ТХ выступает в качестве самостоятельного экономического института. Соответственно любое изменение позиции отрасли может восприниматься как изменение относительной роли и значимости данного института, тем самым характеризуя направленность трансформации всей институциональной структуры общества.

Трансформация ТХ в направлении построения рыночной системы хозяйствования поставила ряд серьезных проблем перед системой государственного регулирования.

Во-первых, изменился сам характер макроэкономического регулирования. Так, если в плановой экономике система экономического управления была нацелена на прямое вмешательство в ТХ, то современная система макрорегулирования направлена в основном на формирование благоприятного экономического климата путем косвенного воздействия на экономических агентов. Во-вторых, изменился набор макроэкономических инструментов, находящихся в распоряжении государственных органов управления. Нынешний этап представляет собой период освоения и овладения новыми рычагами экономического воздействия.

В общественно-политической практике и в науке отсутствует единый подход к пониманию «качества жизни», к системе индикаторов, позволяющих его оценить. Отсюда нечеткость и произвольное толкование этого термина, отождествление понятий «уровень жизни» и «качество жизни». Не сформулированы и цели улучшения качества жизни как на уровне федерации, так и на уровне регионов [1]. Понятия качества и уровня жизни не однозначны. Каждый из них предполагает фиксирование изменяющихся стандартов качества проживания и определенных достигаемых нормативов. Академиком РАН Д.С. Львовым сформулированы подходы к пониманию качества жизни человека. Они включают в себя не только размер денежного содержания за счет зарплаты, пенсий и пособий, но и всю социальную инфраструктуру жизнеобеспечения. Это жилье и его комфортабельность, транспортное обслуживание, развитие туризма, отдыха, обучения, охрана здоровья и многое другое [2].

Качество функционирования транспортной сферы (ТС) на базе равноправного существования в данной области всех форм собственности позволяет создать поле качества экономических отношений

собственников услуг ТС и сетевую среду для реализации принципов социально-ориентированной рыночной экономики.

Современное развитие ТС прошло несколько стадий от экстенсивного до интенсивного, качественного развития. Сегодня перед ТС России стоит задача совершенствования технологии оказания услуг, обеспечения и улучшения их качества и эффективности деятельности с целью получения конкурентного преимущества.

Вопросы повышения качества ТС, поиск резервов, возможности контроля рассматриваются на государственном уровне, на уровне профессиональных объединений.

Средства для надежной и устойчивой работы транспортного хозяйства в его сегодняшнем виде нет ни у государства, ни у местных властей, ни у предприятий, ни у населения. Данное утверждение имеет два взаимосвязанных аспекта:

1) несоответствие производительности общественного труда объему потребляемых транспортных услуг (ТУ), что связано с деформированной системой ценообразования на энергетические ресурсы и ТУ, унаследованной из социалистического периода;

2) несоответствие транспортной инфраструктуры критериям эффективности рыночной экономики.

Институциональные преобразования ТС происходят в соответствии с общей концепцией реформирования отраслей народного хозяйства России и программно-целевой стратегией развития качества жизни.

Недостаточность научной проработки этих проблем определяет актуальность и значимость их исследования.

На различных уровнях научной абстракции проблемы формирования и развития программ управления качеством транспортно-потребительских услуг (ТПУ) исследовались по определенным направлениям.

Общим проблемам теории и практики менеджмента качества посвящены труды зарубежных авторов: В. Деминга, К. Исикавы, Ф. Кросби, Т. Тагути, А. Фейгенбаума, Дж. Харрингтона и работы отечественных ученых: Г.Г. Азгальдова, Ю.П. Адлера, Л.М. Бадалова, Р.Я. Белобрагина, А.В. Гличева, Б.И. Герасимова, Д.С. Демиденко, Н.Д. Ильенковой, Е.М. Карлика, Д.С. Львова, В.В. Окрепилова, В.С. Синько и др.

В связи с этим особо следует выделить публикации академика Д.С. Львова и его научной школы, посвященные созданию теоретической концепции системного программно-целевого взаимодействия экономического роста и качества жизни.

Вступление транспортной отрасли в полосу рыночных преобразований высветило значительный дефицит в ее теоретическом осмыслении, вызванный недооценкой качества ТПУ в системном взаимодействии с качеством функционирования ТС России и регионов.

Развитие теории ТУ с учетом качества ТС и опыта регионального планирования, программного управления качеством жизни в регионах обобщены в работах В.Ф. Безъязычного, А.И. Лисицына, Г.Н. Тарасовой, А.И. Чиркова, Е.В. Шилкова и других авторов.

В последнее время появились интересные исследования, связанные с изучением качества ТУ. Проблемы качества функционирования региональной ТС и самих ТУ, ориентированных на удовлетворение потребностей потребителей, поставлены в работах В.А. Гудкова, В.Д. Герами, В.В. Зырянова, В.М. Курганова, Л.Б. Миротина, Ы.Э. Тышбаева, А.В. Шабанова и других авторов.

Эти разработки, несомненно, имеют большое теоретическое и практическое значение. Однако в большинстве из них отсутствует системный анализ ТС России и регионов как институтов качества услуг. Причем качество ТУ как социально-экономическая категория рассматривается в отрыве от этапов реформирования и развития ТС, что не позволяет выявить структуру и степень влияния информационно-парадигмы качества на качество ТУ, ориентированных на ожидания потребителей.

Мало исследована структура качества ТПУ, нацеленных на развитие ТС. На практике это не позволяет реализовать динамическую характеристику непрерывного улучшения качества ТУ, а также выявить и оценить координаты ее точки «бифуркации».

Отсутствует серьезное методическое обоснование принципов построения региональной программы управления качеством ТУ, обеспечивающей наполнение и реализацию региональной программы управления качеством жизни.

Недостаточно исследованы и обоснованы теоретические подходы формирования социально ориентированной региональной программы управления качеством ТПУ. Это не позволяет на практике реализовать концепцию региональной политики в области качества и конкурентоспособности продукции и услуг.

Из сказанного выше вытекает необходимость создания научно обоснованной теории формирования и оценки эффективности региональной программы управления качеством ТУ, максимально удовлетворяющей ожидания и требования потребителей.

Институционально-структурные динамические изменения отраслей народного хозяйства (1989 – 2004 гг.) сформировали институциональное пространство адаптивного развития ТС России в функционально-временных координатах. Для характеристики экономической конъюнктуры ТС целесообразно в качестве критериев направления и изменения качества ТПУ использовать ранг отрасли (уровень качества) и валовую добавленную стоимость (ВДС) ТС (рис. 1, 2)*, которые формируют «стартовое» качество переходной характеристики непрерывного улучшения качества ТПУ (рис. 3).

В момент бифуркации (рис. 3) выбор дальнейшего пути развития ТС происходит под воздействием большого числа случайных факторов (помех), но не произвольно, а в поле P_0 качества ожиданий потребителей. В этом случае сам ТС характеризуется статической неустойчивостью (статической бифуркацией) институционально-структурных преобразований, при которых изменяются компоненты шести M (6 M : персонал (man) – M_1 , методы (methods) – M_2 , материалы (materials) – M_3 , машины (mashines) – M_4 , метрология (metrology) – M_5 , окружающая среда (media) – M_6) вектора качества развития ТС и ТПУ.

* Данные получены из изданий органов статистики РФ и результатов научных исследований А.В. Потаповой.

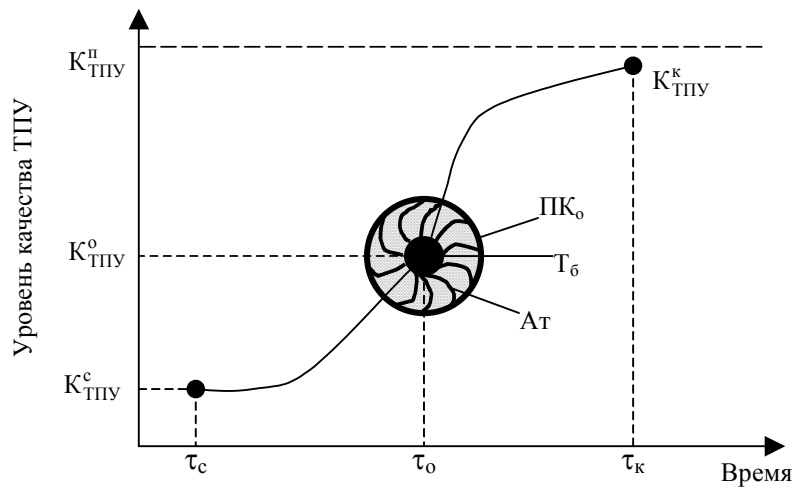


Рис. 3 Динамическая кривая качества ТПУ:

$K_{ТПУ}^н$, $K_{ТПУ}^о$, $K_{ТПУ}^к$, $K_{ТПУ}^с$ – «стартовое», ожидаемое, конечное и плановое качество ТПУ, соответственно; τ_c , τ_o , τ_k – соответствующие $K_{ТПУ}$ времена; Π_o – поле качества ожиданий потребителей; T_b – точка бифуркации; A_t – аттракторы*

Конъюнктура рынка ТПУ выделяет следующие этапы реформирования и развития ТС (рис. 1): I – этап децентрализации (формирование качества ТПУ); II – приватизационный этап (обеспечение качества ТПУ); III – социальный этап (контроль качества ТПУ); IV – институционально-программный этап (программно-целевое управление качеством ТПУ). Данные этапы в полной мере отображают для ТС малые волны континуума перемен ТПУ информационной парадигмы качества услуг, причем качество ТУ рассматривается как информация отображения их собственных характеристик (надежность, ответственность, доступность, безопасность и др.), выполняющих требования рыночной конъюнктуры, а качество ТПУ как информация адекватного отображения. Степень адекватности характеризуется рангом отрасли (уровнем качества) ТС в региональной структуре ВДС и ее значимостью в структуре качества жизни. Оценка качества ТПУ производится по оценке класса точности степени удовлетворения потребителя $K_{ТСУ}$:

$$K_{ТСУ} = \max \frac{(K_o - K_\phi)}{K_n} 100 \%,$$

где K_o , K_ϕ , K_n – качество кластеров ожиданий, фактического и планового качества ТПУ, соответственно; $K_o \in \Pi_o$; $K_\phi \in K_{ТПУ}^к$; $K_n \in K_{ТПУ}^н$ (рис. 3).

Модернизационные циклы трансформации ТС (рис. 1, 2) создают экономические предпосылки бенчмаркингových, кайзен, кайрио, информационных и интеграционных резервов повышения качества ТПУ. При выполнении этих условий модернизация позволяет создать в социально-ориентированной ТС индивидуализацию трудовых усилий (повышение роли творческого начала в производственной деятельности, формирование институтов, рост частной собственности, конкуренции, банков и др.), которые обеспечивают развитие качества ТПУ без государственного принуждения.

Региональная программа управления качеством жизни ($\Pi_{РУКЖ}$) формируется за счет системного объединения миссия-, видение-, кредо-образующих подпрограмм Π_i : $\Pi_{РУКЖ} = \bigcup_{i=1}^n \Pi_i$, среди которых необходимую структурно образующую (декомпозиционную) роль играет региональная программа управления качеством ТПУ ($\Pi_{РУКТПУ}$), максимально ориентированная на удовлетворение ожиданий потребителей с минимальным значением оценки класса точности. Построение $\Pi_{РУКЖ}$ и соответствующих подпрограмм, особенно $\Pi_{РУКТПУ}$ базируется на восьми принципах Международных стандартов качества ИСО серии 9000 версии 2000 г. (ориентация организации на потребителя, ведущая роль руководства, вовлеченность работников, процессный и системный подход к управлению качеством, постоянное улучшение качества, принятие управленческих решений, основанных на фактах, взаимовыгодные от-

* Аттракторы – множество, характеризующее значение параметров ТС, располагаемых на альтернативных траекториях.

ношения с поставщиками) и модели TQM Оукленда, обеспечивающей повышение конкурентоспособности, эффективности и гибкости ПРукТПУ.

Улучшение ПРукТПУ посредством ее самооценки по модели EQA обеспечивается удовлетворением потребителей, удовлетворением работников (персонала), влиянием на общество и достигается через нацеленную на лидирующее положение политики и стратегии, менеджмента персонала, ресурсов и производственной деятельности программу, направленную целиком и полностью на достижение совершенства в конечном бизнес результате. ПРукТПУ состоит из девяти этапов, объединяющих в себе пять «как»-факторов, определяющих то, что ПРукТПУ функционирует в бизнесе, и четыре «что»-фактора, которые определяют результаты (что будет достигнуто, если ПРукТПУ будет следовать данной модели) [3]. Модель построения ПРукТПУ, соответствующая модели EQA, предполагает структурный подход к улучшению бизнеса от программы, основанной на фактах и подтвержденных свидетельствах. Тщательная оценка каждого критерия ПРукТПУ позволяет региону подсчитать общую сумму баллов из максимально возможных 1000. Этот результат затем используется как бенчмаркинг при сопоставлении с другими региональными программами (подпрограммами).

Однако для большинства регионов важен не столько результат сам по себе, сколько процесс самооценки. Самообследование позволяет региону использовать положения TQM и интегрировать многие отдельные шаги по достижению отличного качества результативности ПРукТПУ в единую систему менеджмента качества жизни. Структура организационно-экономического механизма построения и реализации ПРукТПУ приведена на рис. 4.

Эффективность программы реализуется графически в координатах «уровень программно-целевого качества ТПУ_{у*} – стоимость С» при ограничениях на маргинальные затраты (рис. 5).

Выбор соответствующих этапов ПРукТПУ осуществляется с использованием критерия относительной справедливой уступки

$$\delta = \sum_{K_{ТСУ}} \frac{K_{ТСУ_i}^* - K_{ТСУ_j}^*}{K_{ТСУ_j}^*} \lambda,$$

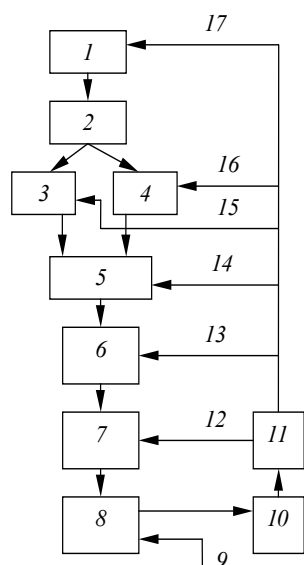


Рис. 4 Структура организационно-экономического механизма формирования и развития ПРукТПУ:

- 1 – позиционирование рынка ТПУ на базе концепции региональной политики в области качества и конкурентоспособности продукции и услуг; 2, 3, 4 – миссия, видение, кредо программы, соответственно;
- 5 – ПРукТПУ; 6, 7 – бенчмаркинг и кайзен резервы повышения качества ТПУ, соответственно;
- 8 – институциональный регулятор;
- 9 – уставка регулятора;
- 10, 11 – исполнительные механизмы PDCA и SDCA;
- 12 – 17 – управляющие воздействия

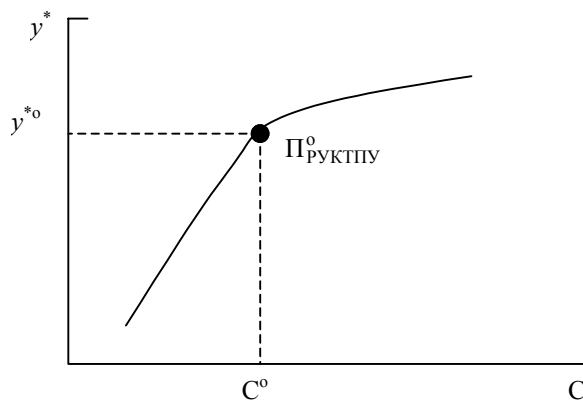


Рис. 5 Кривая решения альтернативных вариантов перспективной $\Pi_{руктпу}$:

$$z_M = \frac{\partial y^*}{\partial C} \Delta C - \text{маргинальные затраты; } O - \text{оптимальное значение}$$

где $K_{ТСy_i}$, $K_{ТСy_j}$ – оценки классов точности степени удовлетворения потребителей ПТУ для i -го и j -го вариантов программы; λ – весовой коэффициент, определяющий степень влияния y^* и C на качество $\Pi_{руктпу}$; $\lambda_{y^*} + \lambda_C = 1$.

Согласно институциональной теории активы работают тем эффективнее, чем полнее определены и защищены (специфицированы) права собственности и чем сильнее давление конкурентной сферы. Если государство берет на себя защиту прав собственности, то это порождает положительные внешние эффекты (экстерналии) для всех участников экономических отношений.

В защите прав акционеров заключается, в первую очередь, регулирующая роль государства:

- 1) развитие нормативно-правовой базы, на которую опирается деятельность акционерных обществ;
- 2) необходимо в полной мере государству задействовать институт своих представителей, управляющих государственным пакетом акций;
- 3) формирование юридических и экономических механизмов корпоративного управления для обеспечения реальной связки капитал – прибыль (прибыль должна быть результатом вложения капитала и распределяться пропорционально вложению капитала; управление компанией в интересах собственников капитала).

Новый институциональный регулирующий механизм в ТС предполагает:

- 1) формирование открытой конкурентной среды;
- 2) повышение степени «прозрачности» всех операций в ТХ при понижении (устранении) высоты барьеров вхождения в него;
- 3) формирование контрактных отношений по линии услуги ТС – потребитель.

Составной частью новой философии федеральных отношений мог бы стать принцип «конкурентного федерализма». Этот принцип предусматривает передачу полномочий и соответственно источников их финансирования на возможно более низкие уровни власти, которые должны конкурировать друг с другом за «продажу» социальных услуг населению.

Экономический рост ТС это результат расширения границ обмена. В работе Т. Эггертссона «Институциональная экономическая теория в переходных экономиках» известная неоклассическая кривая производственных возможностей дополнена неинституциональной кривой социальных возможностей («Social-frontier»), которая расположена левее кривой. Перемещение кривой социальных возможностей вправо, ближе к кривой производственных возможностей и есть расширение границ обмена.

Институциональные изменения в ТС дополняют (наполняют) институциональное пространство РФ, преобразовывая его от дискретного до непрерывного.

Для содействия развитию ТС государство должно использовать два постулата институциональной теории:

- 1) рыночная ценность любого актива ТС определяется затратами, которые владелец актива должен нести для защиты от доступа других лиц к активу;
- 2) рыночная ценность любого актива зависит от того, насколько велик «пучок» прав собственности, связанный с активом.

Институты, используемые в ТС, можно подразделить на формальные, воплощенные в законах и иных нормах, и неформальные, основанные на взаимных ожиданиях между текущими интересами производителей транспортных услуг и интересами потребителей услуг ТС, причем этот процесс направлен

на увеличение « сетевого капитала (network capital) » ТС. « Сетевой капитал » для ТС, наиболее часто обосновывается как средство выживания и достижения коммерческих целей ТС. Все это дает основание утверждать о формировании локальной институциональной среды ТС, поддерживающей и укрепляющей институциональное пространство экономики России. Для эффективности функционирования институциональной среды ТС по неформальным нормам и правилам необходимо, чтобы данный институт развивался по « консенсусному » типу, поскольку институты обладают свойством возрастающей « отдачи от масштаба »: чем больше людей придерживается институциональной нормы в своей деятельности, тем эффективнее она регулирует социальную жизнь.

В целом конституциональная эволюция ТС России представляет собой динамический органический процесс, протекающий стихийно или при минимальном участии государства, направленный на поддержание конкурентной среды (« институциональное проектирование » по В. Тамбовцеву) за счет:

- 1) продвижения готовых услуг на внешних рынках;
- 2) снижения барьеров для входа в рынок;
- 3) помощи наукоемким производствам для нужд ТС.

По мнению Е. Майминаса « Для России исторически характерен рваный ритм ... процесса (« догоняющего развития »), причем обычно он инициировался военными поражениями, после которых страна мучительным рывком на какое-то время вырывалась вперед. Потом ... наступал застой до нового рывка ». Иными словами, многовековой опыт развития России свидетельствует о том, что она движется по синусоиде модернизационных циклов, каждый из которых включал стремительный « скачок » и превращение в мировую державу, а затем оборачивался упадком и утратой достойного места в мире. Такие же модернизационные циклы присущи каждому сектору экономики России, в том числе и ТС (см. рис. 1, 2).

В настоящее время в России складываются политические и экономические предпосылки для нового « модернизационного скачка » ТС. Этому способствуют:

- а) сильная власть, возможно в рамках авторитарной « восточноазиатской модели модернизации », обеспечивающей макроэкономическую сбалансированность и относительное равенство доходов;
- б) общественный консенсус, формирующий вектор качества в системе ценностей;
- в) свободные и высококвалифицированные трудовые ресурсы, новые экспортоориентированные технологии;
- г) эффективный административный аппарат.

Для эффективности состояния функционирования ТС государство должно создать:

- а) фондовый рынок;
- б) рейтинговые и оценочные агентства, использующие международные стандарты отчетности;
- в) суды, нотариат – для свободной купли-продажи прав собственности в ТС.

Основная цель – повышение отдачи активов ТС – может быть достигнута и достигается, прежде всего, и в рамках формирования, и поддержания конкурентной среды и повышения степени прозрачности всех операций в рамках ТС.

При развитии ТС необходимо использовать принцип современного антимонополистического регулирования, по которому необходимо бороться не с монополией, а с монополистическим поведением (завышением цен, дискриминацией потребителей, снижением качества услуг, возведением искусственных барьеров на пути конкурентов).

Список литературы

- 1 Добрынин А.И. Качество жизни – критерий реформирования экономики // Экономика и управление. 2004. № 2. С. 152 – 155.
- 2 Львов Д.С. Вернуть ренту народу (резерв для бедных). М.: ЭКСМО, Алгоритм, 2004. 256 с.
- 3 Кемпбел Д., Стоунхаус Д., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент. М.: ООО «Издательство Проспект», 2003. 336 с.

А. С. Моцыгин

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Себестоимость продукции, работ и услуг является важнейшим показателем, характеризующим эффективность деятельности предприятий. От уровня этого показателя зависят темпы расширенного воспроизводства, получение организацией прибыли или убытка и, в конечном счете, финансовое состояние субъектов хозяйствования. Это придает анализу себестоимости продукции особую значимость в эпоху начала восстановления промышленного производства России, выдвигая его на главенствующие позиции в структуре комплексного экономического анализа.

Данный анализ также необходим для определения рентабельностей производства и отдельных видов продукции, осуществления внутрипроизводственного анализа, обоснования решений о производстве новых видов продукции и снятия с производства устаревших.

Целью анализа себестоимости является достижение наивысших результатов с наименьшими затратами, т.е. максимальной экономии материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Частными целями анализа являются выявление тенденции изменения данного показателя, определение влияния факторов на его прирост, изучение структуры и динамики затрат по экономическим элементам, калькуляционным статьям, отдельным товарам с учетом изменений в производственном процессе и выявление величин резервов сокращения себестоимости. Конечной целью анализа себестоимости следует назвать выявление возможностей снижения себестоимости продукции.

Для того чтобы непосредственно перейти к анализу себестоимости, необходимо рассмотреть процесс формирования информационной базы для внутренних и внешних пользователей. Традиционным для российской практики является ведение общего и калькуляционного учета с использованием единого плана счетов, который дополняется аналитическим учетом в интересах внутреннего управления. Такая практика ведения учета сохраняется до сих пор во многих российских организациях.

В инструкции по применению плана счетов бухгалтерского учета, в пояснениях к разделу III «Затраты на производство» указывается, что формирование информации о расходах по обычным видам деятельности, которые и составляют издержки производства, осуществляется либо на счетах 20 – 29, либо на счетах 20 – 39.

Первый вариант ведения учета предполагает группировку издержек по статьям, местам возникновения и калькулирование себестоимости продукции, а также учет расходов по элементам на этих счетах единого плана счетов.

Второй вариант предполагает использование счетов 20 – 29 только для группировки издержек по статьям себестоимости, местам возникновения и калькулирования себестоимости продукции, товаров и услуг. Счета 30 – 39 используются для обобщения издержек по элементам. Использование второго варианта учета позволяет упростить систему управления себестоимостью и контроля за ней. Взаимосвязь финансового и управленческого учета осуществляется через отражающие счета. Ведение управленческого учета в едином плане счетов становится возможным благодаря наличию необозначенных счетов. Организации согласно инструкции Министерства финансов должны самостоятельно определить экономическое содержание счетов 22, 24, 27, 30 – 39.

На рис. 1 приведена схема отражения на счетах расходов по элементам и статьям. Нетрудно видеть, что отражающими счетами при использовании подобной модели являются счета 27 «Отражение издержек производства» и 37 «Отражение расходов по элементам» счета. Обороты и сальдо по дебету 37 счета всегда равны оборотам и сальдо по кредиту счета 27, что достигается без их непосредственной корреспонденции, так как операции по этим счетам проводятся на основе одних и тех же первичных документов, справок и расчетов бухгалтерии.

Рассмотрим методику анализа себестоимости продукции.

Объектами анализа являются полная себестоимость продукции в целом и отдельные элементы затрат, себестоимость отдельных видов продукции и отдельные статьи калькуляции.

Комплексный анализ себестоимости продукции можно разделить на следующие этапы.

1 Оценка выполнения плана по себестоимости за прошедший отчетный период: анализ издержек производства в разрезе элементов затрат. Выявление основных направлений дальнейшего анализа.

- 2 Проведение выборочного поиздельного анализа. Анализ отдельных статей калькуляции.
- 3 Подведение итогов проведенного анализа. Формирование управленческой информации о выявленных резервах сокращения себестоимости и сдерживания ее роста.

Продemonстрируем методику анализа себестоимости на примере деятельности ОАО «Заря», производящего косметическую продукцию.

Оценка выполнения плана по себестоимости за прошедший отчетный период заключается в анализе издержек производства в разрезе элементов затрат и выявлении основных направлений дальнейшего анализа, проводимого по общим по предприятию статьям калькуляции. В свою очередь, анализ поэлементного состава и структуры затрат на производство дает возможность наметить главные направления поиска резервов в зависимости от уровня материалоемкости, трудоемкости и фондоемкости производства. Информация для анализа представлена в табл. 1.

По данным табл. 1 на анализируемом предприятии превышение плановых затрат над фактическими составляет 8040 тыс. р., из которых основная доля приходится на отчисления на социальные нужды и прочие расходы. Значительная экономия (в размере 29 211 тыс. р.) отмечается по материальным затратам, составившая 0,26 %. Наибольший перерасход был допущен по заработной плате, отчислениям на социальные нужды и прочим расходам. Следовательно, именно эти статьи должны стать предметом детального анализа причин отклонения от плана и поиска резервов их сокращения, а по материальным затратам – выявления причин неточного планирования.

Как известно, статьи затрат делятся на одноэлементные, т.е. однородные по своему содержанию расходы, и комплексные, объединяющие несколько экономических элементов. К одноэлементным статьям относятся сырье и материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические цели, заработная плата производственных рабочих и отчисления на социальные нужды.

При их анализе нельзя ограничиваться лишь общими по предприятию показателями, так как при этом не учитывается вклад отдельных продуктов в общий расход. Поэтому влияние факторов на эти статьи детализируется по изделиям, видам расходуемых материалов, формам и системам оплаты труда производственного персонала на основе отдельных калькуляций. Иначе одноэлементные статьи затрат можно назвать прямыми издержками, а комплексные – косвенными. К последним относятся расходы на подготовку и освоение производства, общепроизводственные и общехозяйственные расходы, потери от брака и прочие расходы. Косвенные затраты не могут быть напрямую связаны с производством конкретной продукции, поэтому анализируются в целом по предприятию, отдельным подразделениям, центрам ответственности путем сравнения с планом, а не с данными отдельных калькуляций.

Анализ себестоимости продукции по общим по предприятию калькуляционным статьям, раскрывающим целевое назначение затрат и связь с технологическим процессом, начинается с сопоставления фактических затрат с плановыми, пересчитанными на фактический выпуск и ассортимент. Этим достигается независимость выявленных отклонений от структурных и ассортиментных сдвигов по производимой продукции. Результаты анализа представлены в табл. 2.

Приведенные в табл. 2 данные показывают, что основное внимание при дальнейшей детализации анализа должно быть уделено тем статьям, по которым допущены значительный незапланированный перерасход или существенная экономия. К таким статьям относятся топливо и энергия (10,09 %), дополнительная заработная плата (22,41 %), отчисления на социальное страхование (14,07 %), расходы на подготовку и освоение производства (-29,53 %), потери от брака (1147 %), прочие производственные потери (-46,74 %), коммерческие расходы (6,46 %).

По этим и другим статьям могут быть выявлены резервы сокращения себестоимости или удержания ее на прежнем уровне при подробном анализе затрат на материалы, оплату труда и комплексные косвенно распределяемые издержки производства. Данное направление детализации анализа рассматривается ниже.

Важнейшим направлением изучения причин изменения себестоимости продукции является анализ произдельных калькуляций, который выражается в сравнении фактического уровня затрат по статьям и на единицу продукции с плановым и данными прошлых лет. Остановимся на этом направлении анализа подробнее (табл. 3).

Приведенные данные показывают, что перерасход затрат произошел по всем статьям, за исключением основной заработной платы. Особенно большой перерасход допущен по материальным затратам, общепроизводственным расходам, потерям от брака и коммерческим расходам. Выявленные отклонения являются объектом факторного анализа, с целью определения причин допущенного перерасхода, установления ответственности за них, обоснования резервов снижения себестоимости и роста прибыли. Аналогичные расчеты делаются по каждому виду продукции.

Влияние факторов первого порядка на изменение уровня себестоимости единицы продукции изучают с помощью факторной модели

$$CP = \frac{CE_i}{VG_i} + VE_i ,$$

где CP – себестоимость производства единицы продукции (cost price); CE_i – постоянные расходы по i -му продукту (constant expenses); VG_i – объем производства по i -му продукту (volume of goods); VE_i – переменные расходы по i -му продукту (variable expenses).

3 Анализ себестоимости туалетного мыла «Нежность» по статьям затрат

Статья затрат	Затраты на единицу продукции, тыс. р.			Структура затрат, %		
	План	Факт	Δ	План	Факт	Δ
Сырье и материалы	2458	2587	129	38,48	33,34	-5,14
Топливо и энергия	36	67	31	0,56	0,86	0,3
Основная заработная плата производственных рабочих	842	825	-17	13,18	10,63	-2,55
Дополнительная заработная плата	567	603	36	8,88	7,77	-1,11
Отчисления на социальное и медицинское страхование	502	508	6	7,86	6,55	-1,31
Расходы на подготовку и освоение производства	200	200	-	3,13	2,58	-0,55
Общепроизводственные расходы	400	500	100	6,26	6,44	0,18
Общехозяйственные расходы	338	390	52	5,29	5,03	-0,26
Потери от брака	-	112	112	-	1,44	1,44
Прочие производственные расходы	45	56	11	0,70	0,72	0,02
Итого производственная себестоимость продукции	5388	5848	460	-	-	-
Коммерческие расходы	1000	1911	911	15,65	24,63	8,98
Итого коммерческая (полная) себестоимость продукции	6388	7759	1371	100,00	100,00	-

Исходные данные для факторного анализа себестоимости туалетного мыла «Нежность» представлены в табл. 4.

Используя описанную выше модель и данные табл. 4, произведем расчет влияния факторов на изменение себестоимости туалетного мыла «Нежность» методом цепной подстановки. Результаты анализа по всей номенклатуре, производимой цехом № 1, отразим в табл. 5.

$$CP_{\text{пл}} = \frac{CE_{\text{пл}}}{VG_{\text{пл}}} + VE_{\text{пл}} = \frac{2\,249\,000}{12\,000} + 344,9 = 532,3 \text{ р.}$$

$$CP_{1\text{итер}} = \frac{CE_{\text{пл}}}{VG_{\phi}} + VE_{\text{пл}} = \frac{2\,249\,000}{12\,500} + 344,9 = 524,82 \text{ р.}$$

$$CP_{2\text{итер}} = \frac{CE_{\phi}}{VG_{\phi}} + VE_{\text{пл}} = \frac{2\,326\,000}{12\,500} + 344,9 = 530,98 \text{ р.}$$

$$CP_{\phi} = \frac{CE_{\phi}}{VG_{\phi}} + VE_{\phi} = \frac{2\,326\,000}{12\,500} + 434,6 = 620,68 \text{ р.}$$

Общее изменение себестоимости единицы продукции составляет

$$\Delta CP_{\text{общ}} = CP_{\phi} - CP_{\text{пл}} = 532,3 - 620,7 = 88,38 \text{ р.,}$$

в том числе за счет изменения:

а) объема производства продукции:

$$\Delta C_{VG} = C_{1 \text{ итер}} - C_{\text{пл}} = 524,82 - 532,3 = -7,48 \text{ р.};$$

б) суммы постоянных затрат:

$$\Delta C_{CE} = C_{2 \text{ итер}} - C_{1 \text{ итер}} = 530,98 - 524,82 = 6,16 \text{ р.};$$

в) суммы удельных переменных затрат:

$$\Delta C_{VE} = C_{\text{ф}} - C_{2 \text{ итер}} = 620,68 - 530,98 = 89,7 \text{ р.}$$

Аналогичные расчеты производят по остальным наименованиям производимой мыловаренным цехом продукции.

Анализ материальных, трудовых и косвенных затрат позволяет подробно анализировать отклонения от сметы, давая, таким образом, возможность более эффективно управлять затратами. Система калькуляции себестоимости по нормативным издержкам может применяться в той степени, в какой процесс производства состоит из серии общих операций [3].

Наиболее эффективный способ управления затратами — это регулировать их на стадии возникновения. Таким образом, необходимо установить **нормативы на материалы, труд и услуги**, потребляемые в процессе осуществления производственных операций, а не на нормативные затраты на готовый продукт. Отклонения от этих нормативов должны учитываться для выявления их причин и лиц, ответственных за их возникновение.

Для рассматриваемого предприятия, производящего большую номенклатуру продукции, анализ материальных затрат покажем на примере крема «Анюта».

Продукт изготавливается за одну операцию. Нормативные издержки по этой операции представлены в карте нормативных издержек (табл. 6).

Компания «Заря» планирует произвести 100 000 ед. крема «Анюта» в сентябре. Плановая величина постоянных общепроизводственных расходов на сентябрь составляет 1 200 000 р. Плановая прибыль от продаж 800 000 р.

Фактические результаты за сентябрь, р.

Реализация (90 000 ед. по 90 р.)

Основные материалы:

А: 190 000 кг по 11 р. за 1 кг.

В: 101 000 кг по 14 р. за 1 кг.

Труд основных производственных рабочих (285 000 ч по 9,6 р. за 1 ч).

Переменные общепроизводственные расходы 676 000 р.

Постоянные общепроизводственные расходы 1 160 000 р.

6 Карта нормативных издержек для крема «Анюта»

№	Статья затрат	Издержки, р.
1	Основные материалы: 2 кг материала А ¹ по 10 р. за 1 кг 1 кг материала В по 15 р. за 1 кг	20 15
2	Труд основных производственных рабочих (3 ч по 9 р. за 1 ч)	27
3	Переменные общепроизводственные расходы	6

¹ Материалы А и В являются взаимозаменяемыми.

4	Совокупные нормативные переменные затраты	68
5	Нормативная маржинальная прибыль	20
6	Нормативная цена реализации	88

Проведем анализ данных ОАО «Заря». Прежде всего составим сметную таблицу (табл. 7), исходя из которой можно провести предварительный анализ эффективности работы за анализируемый период.

Графа 1 табл. 7 показывает позиции из карты нормативных издержек, графа 2 содержит стоимостную оценку конкретных статей расходов. Графа 3 представляет информацию о плановом объеме производства и издержках на производство данного количества продукции. В графе 4 представлена гибкая смета, т.е. фактический объем производства по плановым ценам, который в сравнении с фактом (графа 5) и

дает итоговое отклонение: экономию или перерасход. Для упрощения ситуации предположим, что фактически закупленное количество материалов идентично фактически использованному.

После составления сметы можно перейти ко второй стадии анализа, т.е. непосредственно к факторному анализу. Изменение материальных затрат разлагается на два фактора: цен и расхода. Указанные факты обозначим как p и q , соответственно. Тогда:

$$\Delta MЗ = \Delta MЗ(q) + \Delta MЗ(p);$$

$$\Delta MЗ(q) = \sum(q^1 - q^0) p^0;$$

$$\Delta MЗ(p) = \sum(p^1 - p^0) q^1.$$

Произведем вычисления:

$$\begin{aligned} \Delta MЗ(q) &= \sum(190\,000 - 2 \cdot 90\,000) \cdot 10 + (101\,000 - 1 \cdot 90\,000) \cdot 15 = \\ &= 265\,000 \text{ р.}; \end{aligned}$$

$$\Delta MЗ(p) = \sum(11 - 10) \cdot 190\,000 + (14 - 15) \cdot 101\,000 = 89\,000 \text{ р.};$$

$$\Delta MЗ = 265\,000 + 89\,000 = 354\,000 \text{ р.}$$

Таким образом, общее отрицательное отклонение по материалам составляет 354 000 р., из них за счет перерасхода 265 000 р., а за счет повышения закупочной цены на 89 000 р. Совокупное отклонение по материалу А составляет 290 000 р., которое на 100 000 р. складывается из перерасхода материалов $((190\,000 - 2 \cdot 90\,000) \cdot 10)$ и на 190 000 р. из повышения цены закупки $((11 - 10) \cdot 190\,000)$. В то же время отклонение по материалу В составляет всего 64 000 р., из них неблагоприятное отклонение 165 000 р. по перерасходу $((101\,000 - 1 \cdot 90\,000) \cdot 15)$ и благоприятное 101 000 р. по закупочной цене $((14 - 15) \cdot 101\,000)$.

Неверно предполагать, что отклонение по цене на материалы всегда будет следствием плохой работы отдела закупок. Фактические цены могут превышать нормативные из-за изменений на рынке вследствие всеобщего повышения цен на материалы. Таким образом, отклонение по цене может быть вне контроля отдела закупок. В то же время неблагоприятное отклонение по цене может быть следствием просчетов отдела закупок при поиске наиболее выгодных поставщиков в ущерб качеству материалов. У анализируемого предприятия благоприятное отклонение по ценам произошло из-за закупок материала низшего качества, что вызвало ухудшение качества продукции и увеличение количества отходов производства. Так отклонение по цене на материал В благоприятное (101 000 р.), но это «компенсируется» за счет перерасхода материала (165 000 р.) Причина такого перерасхода кроется в закупке материалов низкого качества, и, соответственно, ответственность за отклонение по использованию (расходу) материалов должна быть возложена на отдел закупок.

Отклонения по использованию материалов, как правило, контролирует начальник цеха. Причины этих отклонений заключаются в неосторожной погрузке и разгрузке материалов производственным персоналом, в закупке материалов низкого качества, кражах, изменениях требований контроля качества или методов производства.

Так как материалы А и В взаимозаменяемые, то изменение материальных затрат по фактору расход ($\Delta MЗ(q)$) распадается на два фактора: состав и количество использованных материалов:

$$\Delta MЗ(q) = \Delta MЗ(\text{состав}) + \Delta MЗ(\text{количество});$$

$$\Delta MЗ(\text{состав}) = \sum(q^1 - q^1_{\text{пл. структ}}) p^0;$$

$$\Delta MЗ(\text{количество}) = \sum(p^1_{\text{пл. структ}} - p^0) q^1.$$

Прежде чем сделать расчет, приведем табл. 8, содержащую дополнительные вычисления.

Материал	По плану на ед.	Гибкая смета 90 000 ед.	По факту на ед.	Факт 90 000 д.	Факт при плановой структуре	
					%	р.
1	2	3	4	5	6	7
А	2	180 000	2,11	190 000	66,67	194 009,7
В	1	90 000	1,12	101 000	33,33	96 990,3
Итого	3	270 000	3,23	291 000	100	291 000

$$\Delta MЗ(\text{состав}) = \sum (q^1 - q^1_{\text{пл. структ}}) p^0 = (190\,000 - 194\,009,7) \cdot 10 + (101\,000 - 96\,990,3) \cdot 15 = 20\,048,5 \text{ р.}$$

$$\Delta MЗ(\text{количество}) = \sum (p^1_{\text{пл. структ}} - p^0) q^1 = (194\,009,7 - 180\,000) \cdot 10 + (96\,990,3 - 90\,000) \cdot 15 = 244\,951,5 \text{ р.}$$

$$\Delta MЗ(q) = \Delta MЗ(\text{состав}) + \Delta MЗ(\text{количество}) = 20\,048,5 + 244\,951,5 = 265\,000 \text{ р.}$$

По итогам проведенных расчетов можно сказать, что при общем отклонении по фактору объем на 265 000 р. большую его часть составляет отклонение по перерасходу 244 951,5 р. и лишь 20 048,5 р. приходится на долю нерационального соотношения материала А и В в произведенной продукции.

Перейдем к рассмотрению расходов на оплату труда. Изменение затрат на труд также распадается на два фактора производительность и оплата труда. Используем те же обозначения:

$$\Delta TЗ = \Delta TЗ(q) + \Delta TЗ(p);$$

$$\Delta TЗ(q) = \sum (q^1 - q^0) p^0;$$

$$\Delta TЗ(p) = \sum (p^1 - p^0) q^1.$$

Произведем вычисления:

$$\Delta TЗ(q) = \sum (285\,000 - 3 \cdot 90\,000) \cdot 9 = 135\,000 \text{ р.};$$

$$\Delta TЗ(p) = \sum (9,6 - 9) \cdot 285\,000 = 171\,000 \text{ р.};$$

$$\Delta TЗ = 135\,000 + 171\,000 = 306\,000 \text{ р.}$$

Проведенный анализ позволяет сказать, что при общем отклонении по оплате труда на 306 000 р. отклонение по количеству отработанных часов составило 135 000 р., а по ставке оплаты труда 171 000 р. Рассмотрим причины возникших отклонений.

Отклонение по ставке заработной платы может возникнуть из-за договорного ее повышения, еще не отраженного в нормативной ставке. В подобной ситуации отклонение не может считаться контролируемым. Отклонение по ставке заработной платы может возникнуть вследствие использования норматива, представляющего собой среднюю ставку для данной операции, выполняемой рабочими, получающими оплату по нескольким различным ставкам. В этой ситуации отклонение по ставке заработной платы или его составляющая могут иметь место из-за назначения квалифицированного рабочего на работу, которая обычно выполнялась неквалифицированным рабочим. Тогда отклонение может находиться в сфере ответственности начальника цеха, так как он должен был подобрать для выполнения задания рабочего соответствующей квалификации. И все же отклонение по ставке заработной платы, возможно,

меньше всего контролируется менеджерами. В большинстве случаев отклонение происходит из-за того, что в нормах ставок заработной платы не учитываются изменения фактических ставок, поэтому они обычно не могут контролироваться руководителями на уровне цехов.

Отклонения по производительности труда обычно контролирует начальник цеха. Они возникают по разным причинам. Так, материалы низкого качества, разная сложность работы, плохое техническое обслуживание станков и оборудования, использование нового оборудования или инструментов и изменение производственных процессов – все это может отразиться на производительности труда.

Отклонение по производительности труда не всегда могут контролировать руководители цеха; оно может возникнуть, например, из-за слабого производственного планирования или изменений норм контроля качества.

Перейдем к рассмотрению совокупного отклонения по переменным накладным расходам. В нашем случае выход продукции составляет 90 000 ед., нормативные переменные накладные расходы составляют 6 р. на единицу выпуска, а всего – 540 000 р. Совокупное отклонение по переменным накладным расходам есть разность между нормативными переменными накладными расходами, отнесенными на продукцию, и фактическими переменными накладными расходами. Фактические переменные накладные расходы составили 676 000 р., что дает неблагоприятное отклонение в 136 000 р.

Отклонение по постоянным накладным расходам представляет собой разницу между сметными и фактическими постоянными накладными расходами.

В рассматриваемой ситуации сметные постоянные накладные расходы составляют 1 200 000 р., а фактические постоянные накладные расходы – 1 160 000 р. Таким образом, отклонение по постоянным накладным расходам благоприятное и составляет 40 000 р. Отклонения могут возникнуть по разным причинам, например, вследствие изменения заработной платы контролеров или назначения дополнительных контролеров. Только путем сопоставления отдельных статей расходов и выяснения причин отклонений можно определить, контролируется это отклонение или нет.

Важнейшей задачей анализа себестоимости является определение резервов снижения себестоимости продукции. Основными источниками резервов снижения себестоимости продукции ($P \downarrow C$) являются:

1) увеличение объема ее производства за счет более полного использования производственной мощности предприятия ($P \uparrow \text{ВВП}$);

2) сокращение затрат на ее производство ($P \downarrow Z$) за счет повышения уровня производительности труда, экономного использования сырья, материалов, электроэнергии, топлива, оборудования, сокращения непроизводительных расходов, производственного брака и т.д.

Величина резервов может быть определена по формуле [4, с. 499]

$$P \downarrow C = C_v - C_{\phi} = \frac{Z_{\phi} - P \downarrow Z + Z_d}{\text{ОВП}_{\phi} + P \uparrow \text{ОВП}} - \frac{Z_{\phi}}{\text{ОВП}_{\phi}},$$

где C_v , C_{ϕ} – соответственно возможный и фактический уровень себестоимости изделия; Z_d – дополнительные затраты, необходимые для освоения резервов увеличения выпуска продукции; Z_{ϕ} – фактическая сумма затрат на производство всего выпуска; $P \downarrow Z$ – резерв сокращения затрат по всем статьям; ОВП_{ϕ} – фактический выпуск изделия; $P \uparrow \text{ОВП}$ – резерв увеличения фактического выпуска изделия.

Резервы увеличения производства продукции выявляются в процессе анализа выполнения производственной программы. При увеличении объема производства продукции возрастают только переменные затраты, сумма же постоянных расходов, как правило, не изменяется, в результате снижается себестоимость изделий.

Резервы сокращения затрат устанавливаются по каждой статье расходов за счет конкретных организационно-технических мероприятий (внедрение новой более прогрессивной техники и технологии производства, улучшение организации труда и др.), которые будут способствовать экономии заработной платы, сырья, материалов и энергии.

Экономия затрат по оплате труда ($P \downarrow \text{ЗП}$) в результате внедрения организационно-технических мероприятий можно рассчитать, умножив разность между трудоемкостью изделий до внедрения (УТЕ_0) и после внедрения (УТЕ_1) соответствующих мероприятий на планируемый уровень среднечасовой оплаты труда (ОТ) и на количество планируемых к выпуску изделий ($\text{ОВП}_{\text{пл}}$) [4, с. 499]

$$P \downarrow ЗП = (УТЕ_1 - УТЕ_0) \cdot ОТ_{пл} \cdot ОВП_{пл}.$$

Сумма экономии увеличится на процент отчислений от фонда оплаты труда, включаемых в себестоимость продукции, таких как отчисления в фонд социальной защиты населения, фонд занятости, на содержание детских дошкольных учреждений и др.

Резерв снижения материальных затрат ($P \downarrow МЗ$) на производство запланированного выпуска продукции за счет внедрения новых технологий и других оргтехмероприятий можно определить следующим образом [4, с. 500]

$$P \downarrow З = (УР_1 - УР_0) \cdot ОВП_{пл} \cdot Ц_{пл},$$

где $УР_0$, $УР_1$ – расход материалов на единицу продукции соответственно до и после внедрения организационно-технических мероприятий; $ОВП_{пл}$ – плановый объем выпуска продукции; $Ц_{пл}$ – плановые цены на материалы.

Резерв сокращения расходов на содержание основных средств за счет реализации, передачи в долгосрочную аренду и списания ненужных, лишних, неиспользуемых зданий, машин, оборудования ($P \downarrow ОПФ$) определяется умножением первоначальной их стоимости на норму амортизации (НА) [4, с. 500]

$$P \downarrow А = \sum (P \downarrow ОПФ \cdot НА_i).$$

Резервы экономии накладных расходов выявляются на основе их факторного анализа по каждой статье затрат за счет разумного сокращения аппарата управления, экономного использования средств на командировки, почтово-телеграфные и канцелярские расходы, сокращения потерь от порчи материалов и готовой продукции и оплаты простоев.

Дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства продукции подсчитываются отдельно по каждому его виду. Это в основном зарплата за дополнительный выпуск продукции, расход сырья, материалов, энергии и прочих переменных расходов, которые изменяются пропорционально объему производства продукции. Для установления их величины необходимо резерв увеличения выпуска продукции i -го вида умножить на фактический уровень удельных переменных затрат

$$З_d = P \uparrow ОВП_i \cdot ПерP_{иф}.$$

Рассчитаем дополнительные затраты на освоение резервов увеличения производства туалетного мыла «Нежность». Примем резерв увеличения фактического выпуска равным 500 тыс. шт. Тогда дополнительные затраты будут равны

$$З_d = 500\,000 \cdot 434,6 = 217\,300\,000 \text{ р.}$$

Рассчитаем фактическую сумму затрат на производство всего выпуска

$$З_{ф} = (12\,500\,000 \cdot 434,6) + 2\,326\,000 = 5\,434\,826\,000 \text{ р.}$$

Рассчитаем величину резервов сокращения себестоимости для туалетного мыла «Нежность».

$$P \downarrow C = C_v - C_{\phi} = \frac{З_{\phi} - P \downarrow З + З_d}{ОВП_{\phi} + P \uparrow ОВП} - \frac{З_{\phi}}{ОВП_{\phi}}.$$

Отсюда резерв снижения себестоимости единицы продукции:

$$\begin{aligned} P \downarrow C &= \frac{5\,434\,826\,000 - 1\,026\,000 + 217\,300\,000}{12\,500\,000 + 500\,000} - \frac{5\,434\,826\,000}{12\,500\,000} = \\ &= 434,7 - 434,78 = -0,08 \text{ р.} \end{aligned}$$

Нетрудно заметить, что туалетное мыло «Нежность», став дешевле для предприятия на 8 к., станет рентабельней.

Аналогичные расчеты проводятся по каждому виду продукции, а при необходимости и по каждому организационно-техническому мероприятию, что позволяет полнее оценить их эффективность.

Список литературы

- 1 Палий В.Ф. Организация управленческого учета. М.: Бератор-Пресс, 2003. С. 61.
- 2 Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / Под ред. С.Б. Барнгольц и Г.М. Тация. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 1986. С. 144.
- 3 Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. С. 484.
- 4 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Минск: ООО «Новое знание», 2000.

И.Н. Дрогобыцкий, А.В. Солопахо, Б.И. Герасимов

КРИТЕРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РАСПРЕДЕЛЕННОСТИ СЛУЧАЙНОГО ФАКТОРА

Распространенным методом анализа и выбора управленческого решения является использование матрицы полезности и соответствующих известных критериев: максиминного, Байеса-Лапласа, Сэвиджа и других [1].

Как известно, схема построения матрицы полезности сводится к следующему. Имеется некоторая критериальная функция, выражающая интересующий нас показатель:

$$F(\alpha_1, \dots, \alpha_n, \beta),$$

где α_i – некоторые факторы, определяющие значение критерия (показателя), которые являются случайными и неуправляемыми.

Как правило, речь идет об условиях, в которых будет протекать в дальнейшем рассматриваемый процесс (например производственный). Это могут быть такие условия как: конъюнктура рынка, выполнение обязательств поставщиками и клиентами и т.д. На основе экспертной информации оценивают вероятности тех или иных дискретных значений этих факторов, что дает вектор соответствующих возможных значений критерия, при известных их вероятностях. Кроме того, критерий зависит от выбираемого управленческого решения β , описываемого заданным набором возможных значений

$$\beta_1, \dots, \beta_k.$$

Рассчитанные таким образом возможные значения критерия и образуют матрицу полезности, строки которой соответствуют возможным вариантам принимаемого решения, а столбцы – всевозможным сочетаниям случайных факторов.

Представляет интерес рассмотреть ситуацию, когда среди случайных факторов имеются факторы, распределенные на некотором непрерывном промежутке числовой оси, при известном законе распределения. Примеров такой ситуации (таких факторов) можно привести сколько угодно. Достаточно указать, что такие прогнозируемые показатели, как цены на товар, объемы продаж, спрос, естественно представлять именно непрерывными случайными величинами, с теми или иными оцененными законами распределения.

В этом случае нельзя говорить об описании ситуации с помощью матрицы. Каждому варианту β_i принимаемого решения β будет соответствовать распределенное значение критерия, описываемое функцией плотности распределения $F_i(t)$. Таким образом, вместо матрицы мы имеем информацию, которую можно представить в форме структуры, представленной на рис. 1.

Здесь t_{\min} , t_{\max} – границы некоторого интервала, содержащего диапазоны изменения возможных значений критерия всех вариантов решения. Вид функций $F_i(t)$ в общем случае будем считать кусочно-непрерывным.

Естественно возникает вопрос о методах анализа и критериях выбора решений в условиях этой информации.

Сразу же отметим, что все наиболее распространенные «матричные» критерии могут быть использованы практически без изменений. Однако, их использование в данной ситуации становится не полностью оправданным, так как все они, если можно так выразиться, являются «точечными», т.е. дают ответ на основе отдельных значений критерия качества. Очевидно в условиях распределенности значений критерия целесообразно перейти к интегральным выражениям и соответствующим «интегральным» критериям принятия решения.

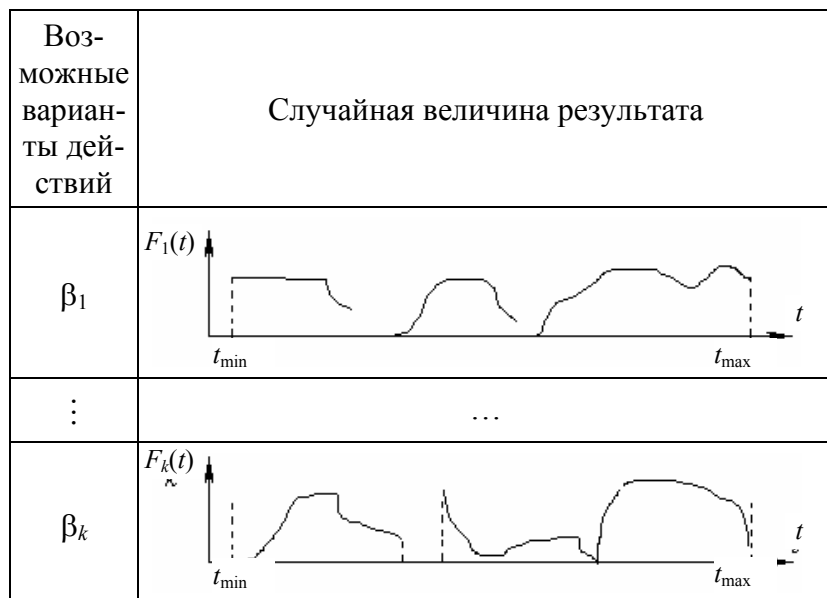


Рис. 1

Рассмотрим несколько возможных таких критериев, сопоставляя их с упомянутыми матричными.

1 *Критерий максимума математического ожидания.*

Этот критерий аналогичен критерию Байеса–Лапласа, и имеет вид

$$\beta_{\text{opt}} = \max_i M_i = \max_i \int_{t_{\min}}^{t_{\max}} F_i(t) dt ,$$

где β_{opt} – оптимальное решение.

Этот критерий соответствует наиболее часто используемому при стохастической оптимизации подходу, а именно дает максимум среднего ожидаемого значения. Однако он не отражает многих характеристик принимаемого решения, некоторые из которых могут оказаться весьма значимыми для практики. Нижеприведенные критерии построены, исходя из нескольких весьма важных характеристик, учесть которые в различных ситуациях более или менее целесообразно.

2 *Критерий максимума вероятности.*

Соответствует также одному из наиболее известных видов критериев, используемых при стохастической оптимизации, и имеет вид:

$$\beta_{\text{opt}} = \max_i \int_{t_0}^{t_{\max}} F_i(t) dt ,$$

где t_0 – некоторый допустимый уровень значения критерия, т.е. значения интересующего нас показателя.

Данный подход весьма естественен для оценки качества решения, определяющего результат экономической деятельности. В частности, если речь идет о таких показателях, как прибыль, или объем продаж и т.д., когда представляется возможным оценить допустимую, минимально достаточную величину результата. И при этом считать все превосходящие уровни одинаково приемлемыми. Важнейшим из недостатков этого подхода, по видимому, следует считать имеющуюся все же неоднозначность в опреде-

лении величины t_0 . Например, в случае многочисленных и взаимозависимых коммерческих операций оценка достаточного уровня успеха каждой из них по отдельности может оказаться весьма затруднительной. Имеются и другие недостатки, в частности неопределенность достаточного уровня вероятности.

3 Критерий максимума значения.

Небезынтересно рассмотреть показатель качества вида

$$\beta_{\text{opt}} = \max_{t_i} \left(\int_{t_i}^{t_{\text{max}}} F_i(t) dt = p \right),$$

где p – допустимый (достаточно высокий) уровень вероятности получить результат выше величины t_i .

Естественно выбрать то решение, при котором t_i больше. Достоинством критерия является то, что он независим от величины результата деятельности, т.е. имеет в этом смысле свободу. Фиксирован же по величине вероятности, оценка достаточности уровня которой является стандартной проблемой при решении широчайшего спектра вероятностных задач, даже классических задач математической статистики. Как следствие последнего, можно считать достаточно обоснованным использование, ставших на практике стандартными, уровней доверительных вероятностей

$$p = 0,9 \dots 0,99.$$

Предпочтение того или иного критерия над другими, по сути дела, является экспертной оценкой, поэтому не может иметь абсолютно объективного основания. Однако, следует отметить данный критерий, как скорее всего наиболее удачный и универсальный из рассматриваемых в данной работе.

4 Критерий минимума дисперсии.

Имеет соответственно вид

$$\beta_{\text{opt}} = \min_i D_i = \min_i \left(\int_{t_{\text{min}}}^{t_{\text{max}}} t^2 F_i(t) dt - \left(\int_{t_{\text{min}}}^{t_{\text{max}}} t F_i(t) dt \right)^2 \right).$$

ОЧЕВИДНЫМ НЕДОСТАТКОМ КРИТЕРИЯ ЯВЛЯЕТСЯ НЕУЧЕТ АБСОЛЮТНОГО ЗНАЧЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА. ОДНАКО СЛЕДУЕТ ПОНЯТЬ, ЧТО ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ, В ЧАСТНОСТИ, ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТАБИЛЬНОСТЬ И ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ РЕЗУЛЬТАТА САМИ ПО СЕБЕ ЯВЛЯЮТСЯ ЧРЕЗВЫЧАЙНО ВАЖНЫМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ. В РЯДЕ СЛУЧАЕВ ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫМ МОЖЕТ ОКАЗАТЬСЯ РЕШЕНИЕ, ПРИ КОТОРОМ БЫТЬ МОЖЕТ И НЕ ДОСТИГАЮТСЯ НАИВЫСШИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, НО БОЛЕЕ ЯСНО ВЫСТРАИВАЮТСЯ ПЛАНЫ ДАЛЬНЕЙШИХ ДЕЙСТВИЙ И ПЕРСПЕКТИВЫ. НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ МОЖЕТ ЗАВЕДОМО УВЕЛИЧИТЬ МАТЕРИАЛЬНЫЕ И ТРУДОВЫЕ ЗАТРАТЫ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ.

5 Комбинированный аддитивный критерий.

Может иметь вид

$$\beta_{\text{opt}} = \max_i (\alpha M_i - \beta D_i),$$

где α , β – некоторые весовые коэффициенты, значения которых очевидно могут изменить результат решения задачи.

Критерий имеет значительную универсальность, так как позволяет учитывать и абсолютные значения результата, и его устойчивость. В то же время неопределенность весовых коэффициентов является значительным отрицательным аргументом против его предпочтения. Можно предлагать целый спектр методик определения этих коэффициентов, однако ни одна из них не может предоставить окончательный ответ.

С другой стороны, свобода, предоставляющаяся лицу, принимающему решение (ЛПР), может рассматриваться и как достоинство критерия.

Следует отметить также, что в ряде ситуаций определение весовых коэффициентов может оказаться и достаточно ясной задачей. Действительно, иногда ЛПР может вполне четко представлять себе относительную важность каждой из составляющих критерий величин.

6 *Комбинированный мультипликативный критерий.*

Имеет вид

$$\beta_{\text{opt}} = \max_i \left(\frac{M_i}{D_i} \right) \quad \text{или} \quad \beta_{\text{opt}} = \max_i \left(\frac{(M_i - m)^2 / m}{(D_i - d)^2 / d} \right).$$

Здесь m, d – некоторые значения, позволяющие масштабировать влияние колебаний математического ожидания и дисперсии результата. Критерий можно охарактеризовать аналогично предыдущему.

7 *Критерий близости к «желаемому результату».*

Идеальным распределением качества результата действий, очевидно, является δ -функция в некоторой точке \tilde{x} лежащей, как можно правее на оси значений критерия. Рассуждая рационально, достаточно считать \tilde{x} некоторым конечным числом, лежащим правее t_{max} . Тогда сравнивать функции распределения результата можно по признаку их близости к указанной δ -функции. В сформулированном виде сделать это аналитически невозможно, поэтому заменим бесконечное значение δ -функции конечным числом K . В качестве меры близости используем интеграл взвешенного расстояния от точек кривой $F_i(t)$, до точки с координатами (\tilde{x}, K) . Но и при этом имеются варианты: считать ли этот интеграл криволинейным или обычным, интегрировать ли квадрат расстояния или его первую степень. В последнем случае имеем критерий

$$\beta_{\text{opt}} = \min_i \left(\int_{t_{\text{min}}}^{t_{\text{max}}} \sqrt{(\tilde{x} - t)^2 - (K - F_i(t))^2} F_i(t) dt \right).$$

Данный критерий выделяется тем, что он является, так сказать, самым «интегральным» из рассмотренных. Фактически он выражает или определяется как средним значением, так и дисперсией, так и всей формой плотности распределения $F_i(t)$. Все это делает данный критерий очень важным.

Отметим также, что можно предложить и дискретный аналог этого критерия, применимый при анализе матрицы полезности. Он будет иметь вид

$$\beta_{\text{opt}} = \min_i \sum_{j=1}^{n_i} \sqrt{(\tilde{x} - x_{ij})^2 - (1 - p_{ij})^2} p_{ij},$$

где $x_{ij}, j = \overline{1, n_i}$ – значения критерия при i -м варианте; p_{ij} – их вероятность.

В заключение еще раз отметим, что, как и в случае матричных критериев, в случае интегральных нельзя выделить однозначным образом какой-либо один «наилучший» критерий. Поэтому решение нужно выбирать, используя комплексный подход. Например, считать оптимальным тот вариант, который является наилучшим по большинству критериев, использование которых ЛПР считает целесообразным в данном случае. Или приписать коэффициенты важности каждому из критериев и рассматривать некоторый суммарный балл, получаемый вариантом. Во всех случаях для достижения наилучшего анализа вариантов решений эффективным следует считать использование компьютерной техники, позволяющей эффективно реализовывать соответствующие алгоритмы.

Список литературы

1 Шелобаев С.И. Математические методы и модели. М.: ЮНИТИ, 2000.

В.И. Меньщикова

**УСТОЙЧИВОСТЬ ЗЕРНОВОГО РЫНКА:
ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЙ**

В научной литературе проблема устойчивости обсуждается на протяжении длительного времени, а понятие «устойчивость» имеет множество толкований.

Сама проблема устойчивого развития существовала давно, но как принципиальная концепция сложилась лишь к концу XX в. В современном понимании понятие «устойчивое развитие» было дополнено новым содержанием с учетом происходящих глобальных преобразований в экономике, политике и других сферах как отдельно взятых государств, так и всего мирового сообщества. Применение экономической категории «устойчивость» к зерновому рынку не является однозначным, что обусловлено уникальностью объекта исследования и требует уточнения, поскольку, как показал анализ, под устойчивостью различные ученые понимают далеко не однородные вещи. Кроме того, в некоторой экономической литературе принципиально различаются понятия «устойчивость рынка» и «устойчивость рыночного равновесия». Так, суть концепции рыночного равновесия, сформулированная Л. Вальрасом, заключается в том, что цена и объем товара, проданного и купленного на рынке, находящемся в состоянии равновесия, заданы линейными функциями спроса и предложения. Вальрасом проблема устойчивости рассматривается с позиции того, что рыночное равновесие устойчиво тогда, когда рыночная цена способна возвращаться к равновесному состоянию.

Следует заметить, что такая трактовка устойчивости более схожа с понятием стабильности, чем устойчивости, поскольку способность рыночной цены возвращаться к равновесному уровню свидетельствует только о способности рыночной системы противостоять внешним воздействиям, т.е. иными словами, о ее стабильности. Поэтому одной из задач данного исследования является проработка этого вопроса с целью выявления устойчивости зернового рынка.

Одним из первых известных ученых, посвятивших свою работу изучению устойчивости в аграрном производстве, был профессор, член Вольного Экономического общества, академик Петербургской Академии наук П.С. Паллас (1741 – 1811). Итогом его исследований стала книга «Путешествие по разным провинциям Российского государства», в которой огромная часть посвящена анализу развития зернового хозяйства различных регионов страны с позиции его устойчивого развития.

Более чем через сто лет после исследований П.С. Палласа выдающийся экономист конца XIX в. Г.В. Плеханов проводит исследование зернового производства в регионах страны на основе обширного статистического материала. Он приходит к таким же выводам, что и П.С. Паллас, т.е. бедственное положение крестьянства обусловлено неурожаями зерновых.

В современных экономических энциклопедиях и словарях нет четкого определения понятия «устойчивость». В литературе встречаются многоаспектные толкования этого понятия. С точки зрения философии, устойчивость есть проявление одной из характеристик состояния движения и развития материальной субстанции. Среди ее возможных форм движения реализуются лишь устойчивые, а неустойчивые быстро разрушаются в силу принципиальной стохастичности от внутренних и внешних причин.

Практически все исследователи трактуют это понятие по-своему, поскольку применяют его как в целом к сельскохозяйственному производству, так и в отдельности к зерновому хозяйству и зерновому рынку.

Так, В.Н. Афанасьев определяет устойчивость сельскохозяйственного производства как «наличие необходимой тенденции изучаемого статистического показателя, характеризующего сельскохозяйственное производство, с минимальным влиянием на него неблагоприятных условий при оптимальной экономической эффективности производства, обеспечивающей расширенное воспроизводство». При этом основными требованиями устойчивости он выделяет:

- минимизацию колебаний годовых уровней в растениеводстве, месячных – в животноводстве;
- наличие определенной, необходимой для общества, страны тенденции изменения объема продукции в условиях интенсивного развития урожайности;
- обеспечение постоянной экономической эффективности производства в регионах и стране в целом, обеспечивающей возможность расширенного воспроизводства.

Применительно к отдельным отраслям сельскохозяйственного производства можно привести следующее определение «устойчивости». Например, в зерновом производстве: «устойчивость зернового хозяйства» – это не только его способность преодолевать неблагоприятные для производства зерна погодноклиматические условия, но и возможность использовать их с наибольшим эффектом. При этом устойчивость необходимо рассматривать как категорию воспроизводства в единстве всех его процессов. Устойчивым может оказаться и такой вариант развития зернового хозяйства, который, сохраняя колеба-

ния объемов производства зерна в отдельные годы, обеспечивает частичную или полную компенсацию периодически возникающего дефицита зерна за счет ранее созданных его запасов.

Таким образом, устойчивость достигается не только тогда, когда имеется рост производства всех видов зерна, но и тогда, когда происходят периодические спады производства, которые компенсируются за счет диверсификации зерновых культур или восполняются за счет ранее созданных запасов.

Загайтов И.Б. и Половинкин П.Д. под устойчивостью понимают способность противостоять различным отрицательным воздействиям как природным, так и экономическим. Также они говорят о том, что устойчивость следует отличать от стабильности результатов производства. Так, в зерновом хозяйстве «устойчивость предполагает не консервацию однажды достигнутых уровней урожайности, а их повышение – в меру роста потребности в зерне». Для некоторых отраслей устойчивость может означать даже сокращение объема производства по мере уменьшения спроса либо в связи с ростом производства товаров-заменителей. По мнению авторов, производство будет устойчивым только в том случае, если оно будет удовлетворять потребности населения. Они допускают компенсацию периодически возникающих дефицитов отдельных видов продукции за счет ранее созданных резервов и запасов.

Юзбашев М.М., как и предыдущие исследователи, указывает на то, что недопустимо смешивать понятие «устойчивость» с категорией «стабильность». Стабильность предполагает закрепление однажды достигнутого результата, сохранение, консервацию определенного уровня. Экономические же реалии требуют постоянного изменения результатов производства. Спрос на некоторые товары растет, на другие – сокращается. Поэтому необходимо предусмотреть устойчивый рост производства для первых и сокращение объемов выпуска для вторых.

Понятие «устойчивость» как качественная характеристика некоего комплекса взаимосвязанных элементов используется А.М. Гатаулиным. Он понимает под устойчивостью «состояние системы или постоянство последовательности некоторых ее состояний во времени в процессе ее преобразований».

Интересно подходит к исследуемой проблеме А.И. Манелля. Он говорит о том, что «устойчивость проявляется не столько в низких размерах колебаний уровней относительно тренда, сколько в устойчивой возрастающей тенденции изменения показателя и в росте гарантированных минимумов урожайности. Если производство не может быть устойчивым в каждом году, оно должно быть устойчиво за ряд лет, причем устойчивость эта должна выражаться во взаимной компенсации положительных и отрицательных колебаний».

Несколько иначе к проблеме устойчивости подходит И.П. Бойко. Он акцентирует внимание на понятии «неустойчивость экономического процесса», которое следует понимать как «наличие постоянно повторяющихся положительных и отрицательных случайных отклонений показателя, используемого для измерения уровня этого процесса, от его нормальной величины».

По-иному смотрит на данную проблему и А.Э. Юзэфович. Он говорит о том, что постановка вопроса об устойчивости сельскохозяйственного производства корректна только в динамике. Сущность динамической устойчивости сельскохозяйственного производства можно определить, как «способность сельского хозяйства обеспечивать достижение целевого уровня производства при условиях соблюдения заданных темпов роста и минимальных отклонений от установленной траектории развития».

Многие исследователи (В.И. Макаров, В.А. Манохин, Е.В. Шеврина, М.Г. Гараев и др.) выделяют понятие «устойчивости сельскохозяйственных предприятий», понимая под ним способность хозяйствующих субъектов противостоять внутренним и внешним воздействиям, способность адаптироваться к меняющимся условиям рынка. Эти трактовки несколько неконкретны и не раскрывают всей сути и глубины проблемы устойчивости в целом и рынка зерна в частности.

Таким образом, обобщив все вышесказанное, под устойчивым развитием зернового производства следует понимать наращивание его возможностей воспроизводить в каждом производственном цикле целеполагающие результаты хозяйственной деятельности в этой сфере и условия для их последующего улучшения, имея в виду производственные, социальные, экономические, экологические и другие параметры с наименьшими нежелательными отклонениями их величин при изменении внутренних и внешних условий производства.

При таком трактовании устойчивости ясно, что она достигается тогда, когда внутренние и внешние возмущения в системе воспроизводства своевременно предупреждаются, погашаются и даже используются в интересах развития данной системы.

При определении устойчивости рынка зерна практически все исследователи едины. В целом под устойчивостью зернового рынка следует понимать наличие необходимых и согласованных тенденций спроса и предложения при влиянии на них различного рода неблагоприятных факторов.

Устойчивое развитие зернового рынка обеспечивается, когда:

- максимально учитывается аритмичность функционирования природно-климатических факторов производства;
- оперативно учитываются конъюнктурные колебания спроса, предложения, цен на рынке зерна;
- все элементы рыночного механизма хозяйствования формируются с ориентацией на постоянное поддержание оптимальной пропорциональности и необходимых устойчивых темпов развития зерно-производства;
- величина зерновых запасов должна защищать рынок от резких колебаний объема предложения и соответственно цены;
- рыночная цена зерна и зернопродуктов должна обеспечивать производителям оптимальную эффективность хозяйственной деятельности;
- доля отечественных товаропроизводителей на рынке основных видов продукции (особенно тех, для которых зерно выступает изначальным сырьем) должна гарантировать продовольственную безопасность государства в целом и субъектов Федерации в отдельности;
- гарантированное государственное регулирование и поддержка предпринимательства в АПК становятся ведущей системой в экономическом механизме всего воспроизводства в транзитарной экономике.

Вышперечисленные критерии устойчивости рынка зерна отражают многогранность и сложность исследуемой проблемы. Правомочно утверждать, что от решения проблемы устойчивости рынка зерна (в целом и всего продовольственного рынка) зависит дальнейшая судьба не только российского крестьянства, но и государства. Устойчивое обеспечение населения продовольствием – одно из важнейших условий стабильности государства.

Н.И. Куликов, Б.И. Герасимов, А.Ю. Сизикин

КАЧЕСТВО – ГЛАВНЫЙ ОРИЕНТИР УСПЕХА БИЗНЕСА

Президент (генеральный директор) должен семь раз сказать слово «Я»:

- 1) Я объявляю качество целью номер 1.*
- 2) Я возглавляю работы по разработке политики в области качества.*
- 3) Я организую разработку системы качества и назначаю ответственного за нее.*
- 4) Я определяю требования к ней.*
- 5) Я контролирую ход разработки.*
- 6) На основе аудиторских отчетов я осуществляю контроль за эффективностью системы качества.*
- 7) Я руковожу процессом улучшения системы.*

Из записных книжек Билла Луса [1]

На современном этапе развития рыночной экономики мы стали свидетелями того, как управление качеством, наряду с управлением финансами, снабжением, сбытом, персоналом и др. сферами экономики, стало наиважнейшим аспектом ведения бизнеса. Для устойчивой работы на рынке каждая организация должна одновременно обеспечить выпуск запланированного объема продукции или услуг в поставленные сроки, снижение себестоимости изделий и при этом еще добиться требуемого уровня качества. Трудность достижения этих целей состоит в том, что они противоречат друг другу. Но это противоречие опровергнул американский ученый Деминг (рис. 1) [2].

Как видно из рис. 1, повышение качества может вызвать «цепную реакцию», т.е., результатом инвестиций в качество будет не только их возврат, но и упрочнение позиций компании на рынке, и обеспечение рабочих мест [3].

В настоящее время, в результате непрерывного развития научно-технического прогресса, совершенствуются средства труда, технологии, расширяются потребности общества и возможности их удовлетворения. Но качество промышленных товаров получается таким, каким его делают люди. И как бы ни совершенствовались машины и технологические процессы, человеческий труд остается частью общих работ по обеспечению заданного качества продукции [4].

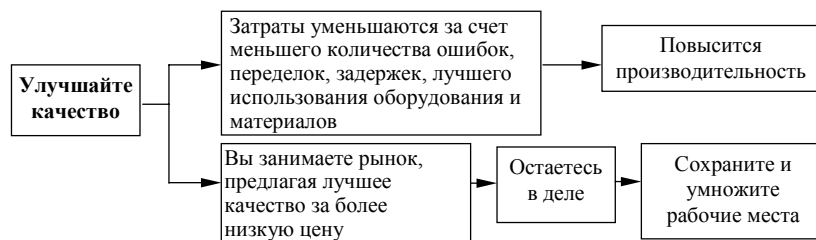


Рис. 1 «Цепная реакция» стратегии качества Деминга

Во всей деятельности человека нетрудно заметить стремление к улучшению своих условий жизни и труда. В результате сегодня мы имеем широкий набор роботов, автоматов и ЭВМ, способных решать многие задачи организационного, научного и технического характера. Но мышление, понимание, выбор верного решения, не говоря уже об организации реализации этого решения, во всех аспектах жизни доступно только человеку. Безусловно, роботы и автоматы необходимы там, где человеку опасно работать, где ему не хватает сил и реакции. Поэтому ошибочно мнение, что для выпуска изделий высокого качества необходимо заменить человеческий труд работой машин. Нередки такие ситуации, когда полностью положиться на автоматику нельзя. Отсюда и возникает проблема наиболее оптимального распределения функций и работ между человеком и машиной. Ведь даже самое совершенное оборудование в руках неквалифицированного работника будет работать плохо, как и наоборот: несовершенная машина в умелых руках может приносить хороший результат.

Взаимоотношения человека и техники сегодня являются актуальной проблемой. На рис. 2 изображен замкнутый круг, из которого видно, что от результатов труда человека зависит качество изготавливаемой им продукции, которое в свою очередь влияет на качество труда людей. И такой круговорот будет продолжаться бесконечно [3].

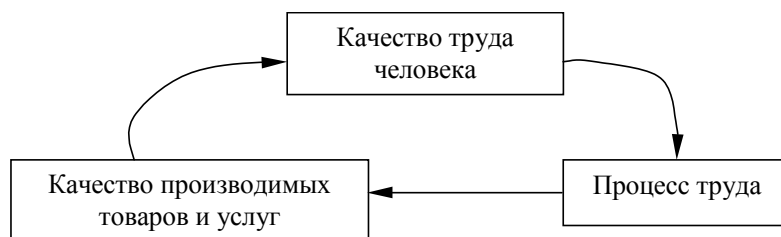


Рис. 2 Влияние человеческого труда на качество

Таким образом, человек не может изготавливать продукцию требуемого качества, не имея в своем арсенале качественных средств труда, измерения и контроля. Но именно человек или коллектив людей были и всегда будут главными в деле выпуска продукции высокого качества. А это значит, что несмотря ни на какие технические новшества, качество продукции является еще и результатом умелого руководства, благоприятной производственной атмосферы и добросовестного отношения человека к своим обязанностям [5].

Как было уже много раз замечено, главным приоритетом в работе любой организации должно быть качество. Только оно в условиях рынка обеспечит устойчивую и эффективную работу предприятия, а, следовательно, и его конкурентоспособность. К сожалению, многие российские предприятия не уделяют должного внимания управлению качеством и считают вполне достаточным наличие отделов технического контроля и использование традиционных мер в области качества. Если в бывшем СССР предприятия не беспокоились по поводу качества своей продукции, так как она заранее распределялась между предприятиями по нарядам, то сегодня, прежде чем купить продукцию, заказчик проверяет организацию работ по качеству на данном предприятии. Кроме того, выпуск качественной продукции продиктован сегодня ее безопасностью и экологической чистотой.

Качество продукции и услуг – это даже не проблема отдельных предприятий, а это уже проблема нации. Наглядно можно видеть, как с ней справились Япония, США, Германия. Руководители японских компаний говорят, что предприятие, которое не затрачивает усилия на управление качеством, не имеет права на существование [3]. В 1950 – 1960 гг. издержки производства не являлись главной заботой производителей. Тогда было возможно навязывать свою цену на продукцию, т.е. существующий рынок был рынком производителя и главной формулой бизнеса была следующая: Затраты + Желаемая прибыль = Цена. Но, начиная с 1970-х гг., и по сей день правила ведения бизнеса изменились. Сегодняшний рынок

переориентировался из рынка производителя в рынок потребителя. Формула успешного бизнеса тоже изменилась: $\text{Цена} - \text{Затраты} = \text{Прибыль}$.

Сегодняшний успех производителя зависит от скорости его адекватной реакции на удовлетворение нужд и пожеланий потребителя. Другими словами – это умение оперативно управлять качеством продукции в зависимости от запросов потребителей. Успех такого управления во многом зависит от того, насколько ясны поставленные цели перед всеми работниками предприятия, насколько активно и осознанно они участвуют в процессе управления качеством. Требуемое рынком качество можно обеспечить при помощи концепции TQM – Total Quality Management (всеобщее управление качеством), когда каждый работник предприятия направляет свою работу на удовлетворение требований потребителя, т.е. через качество осуществляется выполнение требований общества и получение выгоды работников фирмы [6].

Качество изделия закладывается качеством общества, которое определяет качество фирмы, от которого зависит качество производства, которое, в свою очередь, определяет качество изделия. Эту зависимость можно представить в виде «пирамиды качества» (рис. 3) [7]. Главная цель многих предприятий мира – это снижение затрат на производство, высокое качество продукции да и еще быстрый выход на рынок. Сегодняшние руководители предприятий, с одной стороны, должны иметь больше времени на то, чтобы осмыслить и отреагировать на изменение и усложнение продукции, процессов и запросов потребителей, а с другой стороны, у него все меньше и меньше времени, чтобы приспособиться и привести в порядок управление предприятием. Наиболее эффективной борьбой с этой проблемой является разработка и внедрение на предприятии модели всеобщего управления качеством. То предприятие, которое быстрее среагирует на быстро меняющиеся запросы потребителя при меньших издержках на обеспечение качества, станет победителем в борьбе за качество, а значит и за потребителя, а, следовательно, за прибыль [6, 8].

Наиболее сложным является вопрос о механизме управления качеством на базовом уровне – на уровне общества, как и о способах оценки успехов в обеспечении качества общества. По аналогии с «пирамидой качества» можно построить «пирамиду успехов» в области качества (рис. 4), в которой те же ступени оказываются перевернутыми, так как с успеха изделия начинается успех общества [7].

Качество – понятие многосложное: проблема улучшения качества продукции, работ и услуг тесно связывает между собой инженерно-технические вопросы с экономическими и организационными, а обеспечение и улучшение качества требуют объединения научных знаний, теоретического и практического опыта многих специалистов разных профессий. Не случайно многие специалисты качество продукции называют зеркалом научно-технического прогресса или зеркалом работы предприятия, отражение в котором показывает уровень развития человека, его образованность и культуру; уровень применяемой техники, технологии и управления.

Современная рыночная экономика требует уделять большое внимание проблемам качества. Это связано с наличием конкурентной среды. В современном мире устойчивое положение фирмы на рынке товаров и услуг определяется уровнем конкурентоспособности, под которым понимается способность товаров отвечать требованиям данного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными

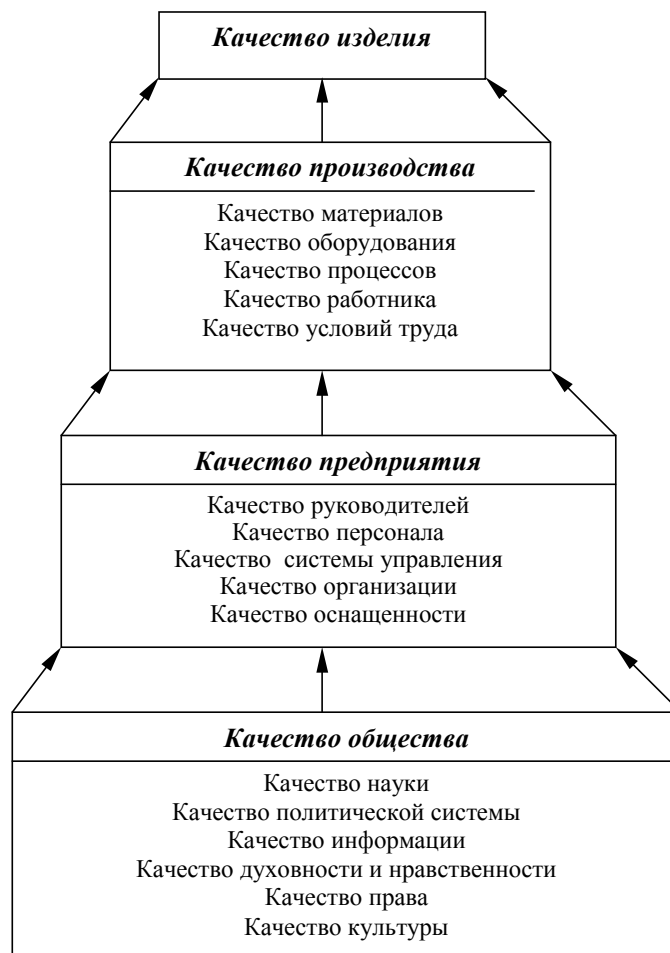


Рис. 3 «Пирамида качества»

товарами, представленными на рынке [9]. Конкурентоспособность связана, с одной стороны, с ценой товара (можно вытеснить конкурентов путем снижения цены) и, с другой стороны, с качеством товара, его техническими и потребительскими свойствами (за ту же цену предлагается товар с более высокими качественными характеристиками и комплексом услуг). Второй фактор сегодня стоит на первом месте, ему уступают и производительность труда, и экономия ресурсов, и цена.

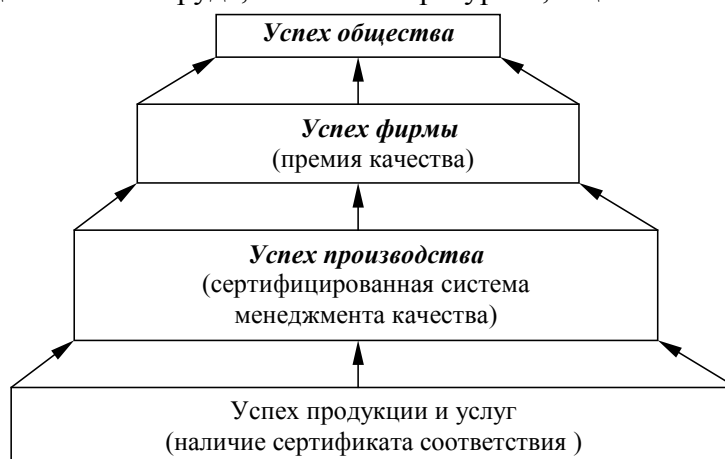


Рис. 4 «Пирамида успехов» в области качества

В последнее время в социально-экономической сфере общества сложилась совершенно новая ситуация:

1) это открытый мировой рынок, на котором присутствует более миллиарда покупателей и который не может контролировать и ограничить ни одно правительство. На этом рынке конкури-

руют большое количество фирм, и чтобы добиться успеха, нужно повышать качество и производительность;

2) это изменение ценностей покупателей, для которых качество стало наиболее важным фактором. Сегодня качество – это не только технико-технические характеристики продукции, а то, что желает покупатель;

3) это конкурентные ножицы: одно лезвие – затраты фирмы, другое лезвие – цена. Они и определяют поведение покупателей [8].

В системе управления предприятием качество является одновременно технической, экономической и товароведческой категорией. Качество выпускаемой и реализуемой продукции тесно связано с понятиями «потребность», «полезность», «потребительская стоимость». Каждый из нас почти всегда испытывает потребность в каком-нибудь продукте. Один и тот же продукт для разных потребителей может иметь неодинаковую полезность. Полезность же определяется количеством удовлетворения, которое получает потребитель от приобретенного товара. Значит, чтобы определить требования к качеству продукции, необходимо знать запросы потребителей и цену, которую может заплатить покупатель за продукт (соотношение между полезным потребительским эффектом и затратами на производство и потребление продукции) [4].

Таким образом, качество продукции является наиважнейшим показателем деятельности предприятия. Именно оно формирует такие показатели работы предприятия, как себестоимость, прибыль, рентабельность и др. Повышение качества продукции – это, прежде всего, формирование высокого уровня имиджа предприятия (известность, популярность), и как следствие: рост эффективности производства, экономия ресурсов, а значит и выживаемость предприятия в условиях рынка. Рост уровня качества продукции и услуг – главная работа ведущих фирм мира и основа конкуренции между ними.

Список литературы

- 1 Лapidус В.А., Рекшинский А.Н. Диалог консультанта с руководителем. Н. Новгород: СМЦ «Приоритет», 2000. 84 с.
- 2 Лapidус В.А. Статистические методы, всеобщее управление качеством, сертификация и кое-что еще ... // Стандарты и качество. 1996. № 5. С. 66 – 68.
- 3 Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: Учебное пособие. М.: Дело и Сервис, 1999. 160 с.
- 4 Жданов С.А. Методы и рыночная технология экономического управления. М.: Дело и сервис, 1999. 272 с.
- 5 Рыночная экономика: 200 терминов / Под общ. ред. Г.Я. Кипермана. М.: Политиздат, 1991. 224 с.
- 6 Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов / О.П. Глудкин, Н.М. Горбунов, А.И. Гуров, Ю.В. Зорин; Под ред. О.П. Глудкина. М.: Горячая линия – Телеком, 2001. 600 с.
- 7 TQM-21. Проблемы, опыт, перспективы / Под ред. В.Л. Рождественского и В.А. Качалова. М.: ИздАТ, 1997. Вып. 1. 192 с.
- 8 Окрепилов В.В. Управление качеством: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ОАО «Изд-во "Экономика"», 1998. 639 с.
- 9 Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

М.Э. Джангирова

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Современная концепция бухгалтерского учета в настоящее время ориентируется на раскрытие информации, которая носит существенный характер для принятия тех или иных экономических решений.

Наличие такой информации служит отправной точкой для поиска новых подходов к разработке методики оценки финансового состояния организации, которые обеспечили бы нужную информацию в достоверном и удобном для использования виде.

В этом случае аналитиками выявляются наиболее значимые для принятия инвестиционных решения типы информации – финансовая и нефинансовая.

Некоторые показатели имеют отношение к текущей деятельности или к ближайшему будущему, другие затрагивают отдаленную перспективу. Анализ нефинансовых показателей, среди которых инвестиции в НИОКР, стратегические цели, разработка новых продуктов, рыночная доля и др., на сегодняшний день носит несколько перспективный характер.

Основная цель финансового анализа состоит в обосновании управленческих решений, последствия которых проявятся в ближайшем или отдаленном будущем. Следовательно, важнейшей задачей финансового анализа в современных условиях является перспективная оценка финансового состояния предприятия и его финансовой устойчивости в будущем.

В методике анализа традиционно выделяют следующие направления:

- 1) анализ текущей платежеспособности;
- 2) анализ долгосрочной платежеспособности;
- 3) анализ эффективности вложения капитала.

Каждая группа содержит в себе ряд коэффициентов и показателей, характеризующих важнейшие аспекты финансового состояния предприятия.

Платежеспособность является одним из важнейших критериев оценки финансового состояния предприятия. Принято различать долгосрочную и текущую платежеспособность.

Долгосрочная платежеспособность означает способность компании рассчитываться по своим обязательствам в долгосрочной перспективе, обеспечивая тем самым финансовую устойчивость.

Под текущей платежеспособностью понимается способность компании рассчитываться по своим краткосрочным обязательствам. Это значит, что компания может считаться платежеспособной, если для выполнения своих краткосрочных обязательств она использует оборотные активы.

Для анализа платежеспособности предприятия используются определенные инструменты, применив которые, можно будет сделать вывод о способности организации к осуществлению текущих и будущих платежей. Среди них выделим:

- анализ ликвидности;
- анализ денежных потоков.

Рассмотрим методику анализа ликвидности.

Анализ ликвидности – это оценка состава и качества оборотных активов с точки зрения их ликвидности. Ликвидность оборотных активов оказывает непосредственное влияние на текущую платежеспособность организации. Это определяется возможностью использования оборотных активов для уменьшения обязательств либо преобразования их в денежную форму.

Согласно МСФО и концепции бухгалтерского учета критериями признания активов и обязательств оборотными являются:

- возможность погашения обязательств и реализация активов предприятия в ближайшем будущем;
- использование активов и погашение обязательств в течение операционного цикла предприятия.

МСФО приводит следующий подход к данной проблеме: «+ активы признаются в составе оборотных в том случае, если срок их оборота соответствует периоду меньшему, чем год, либо менее операционного цикла, если нормальный операционный цикл превышает год».

Можем сказать, что определенный уровень оборотных активов, необходимый для погашения обязательств, непосредственно зависит от риска и колебаний, связанных с краткосрочными потоками средств.

Таким образом, если организация имеет в своем распоряжении устойчивые и предсказуемые поступления в виде денежных средств, т.е. наличности, то она может располагать меньшей величиной оборотных активов. Напротив, в случае, когда компания не может точно определить размер своих поступлений, то для выполнения обязательств она нуждается в большей величине оборотных активов.

Организация считается неликвидной, если есть опасность того, что она не сможет справиться с текущими финансовыми обязательствами. Это может произойти в силу следующих причин:

1 Средства компании вложены в неликвидные активы, т.е. в те активы, которые компания не в состоянии быстро превратить в денежные средства.

2 Организация обладает ограниченной способностью получать наличность для уплаты процентов и погашения основной суммы долга или график возврата долгов не соответствует срокам образования наличности.

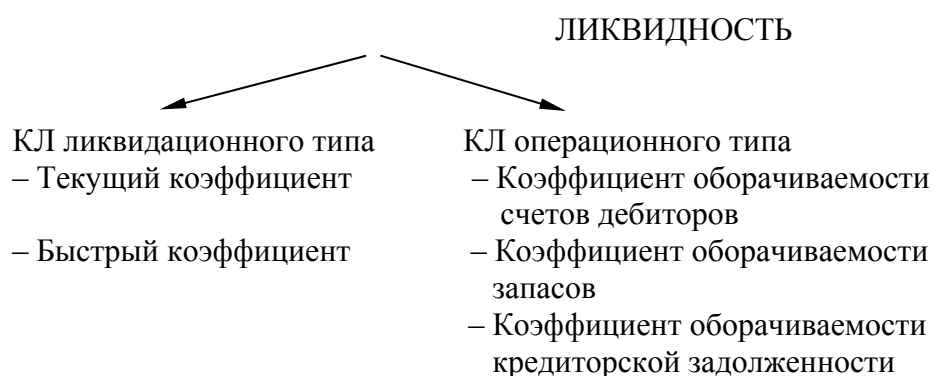
3 Компания не в состоянии получать наличные средства, достаточные для выполнения своих обязательств.

4 Текущие финансовые обязательства могут расти быстрее, чем способность получать наличные средства. Такая ситуация может возникнуть в периоды роста компании.

В системе показателей текущей платежеспособности целесообразным было бы выделение следующих коэффициентов:

- коэффициенты, характеризующие деятельность функционирующего предприятия;
- коэффициенты, применяемые для анализа ликвидируемой организации.

В международной практике для установления ликвидности фирмы считается целесообразным выделение коэффициента ликвидности ликвидационного типа и коэффициента ликвидности операционного типа.



Рассмотрим методику анализа показателей ликвидационного типа. В данном контексте мы остановимся на таких показателях, как коэффициенты ликвидности. Среди них необходимо выделить:

1 Текущий коэффициент ликвидности ($K_{тл}$), который соотносит оборотные активы компании с ее текущими обязательствами и характеризует соотношение абсолютной величины оборотных активов и текущих обязательств компании на определенный момент времени.

$$K_{тл} = \text{Оборотные активы} / \text{Текущие обязательства.}$$

Следует отметить, что данный коэффициент дает лишь самую общую оценку и характеризует только наличие оборотных активов, а не их качество.

Очевидно, что для пользователей финансовой отчетности показатель коэффициента текущей ликвидности является недостаточным для оценки платежеспособности предприятия. Поэтому его следует дополнить другими коэффициентами ликвидности, такими как «промежуточный» коэффициент ликвидности ($K_{пл}$).

Данный показатель в отличие от предыдущего является наиболее «строгим» показателем ликвидности. Он рассчитывается следующим образом:

$$K_{пл} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Легко реализуемые ценные бумаги} + \text{Счета дебиторов}}{\text{Текущие обязательства.}}$$

Таким образом, мы видим, что числитель данной формулы включает наиболее ликвидные оборотные активы. Согласно данному расчету запасы и другие оборотные активы исключаются, и в итоге остается лишь денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги и счета дебиторов, т.е. активы, которые компания способна быстро превратить в наличность для погашения своих долговых обязательств.

Нормой для «быстрого» коэффициента ликвидности является соотношение 1 : 1.

Промежуточный коэффициент ликвидности характеризует ту часть текущего обязательства, которая может быть погашена не только за счет денежных средств, но и за счет отдельных поступлений за отгруженную продукцию, выполненные работы, или оказанные услуги.

Основная проблема данного показателя связана с использованием величины дебиторской задолженности. Надежность оценки дебиторской задолженности российских предприятий вызывает большие сомнения с позиций МСФО. А именно, проблема состоит в том, что долгие годы, понятие сомнительных долгов рассматривалось как возможность уменьшения налогооблагаемой базы. Иные финансовые соображения, определяющие необходимость раскрытия информации о дебиторской задолженности, ма-

вероятной для взыскания, в большинстве случаев во внимание не принимались. Это привело к завершенной оценке дебиторской задолженности, а следовательно, и коэффициента ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности, применяемый при методике анализа платежеспособности предприятия в МСФО, рассчитывается следующим образом:

$$K_{аб.л} = \text{Денежные средства} + \\ + \text{Быстрореализуемые ценные бумаги} / \text{Краткосрочная задолженность.}$$

В соответствии с требованиями МСФО, денежные средства состоят из наличных денег, находящихся в распоряжении предприятия, и вкладов до востребования. Денежные эквиваленты – это краткосрочные высоколиквидные инвестиции, которые можно легко конвертировать в некую известную сумму и которые практически не подвержены риску изменения стоимости.

Таким образом, отчет о движении денежных средств фактически имеет дело не только с денежными средствами. Он также должен объяснять различные изменения в денежных средствах предприятия и их эквивалентах. Под определение денежного эквивалента попадают инвестиции, которые должны:

- 1) быть легко реализуемыми в известную сумму денег;
- 2) иметь достаточно короткий срок погашения для того, чтобы их рыночная стоимость не была чувствительной к колебаниям процентной ставки.

Согласно МСФО не все инвестиции, попадающие под определение денежного эквивалента, классифицируются как таковые. У каждой компании должна быть своя политика по учету инвестиций, попадающих под определение денежных эквивалентов. И при этом компания обязана предоставлять информацию о выбранной политике в финансовой отчетности.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую конкретную дату.

Основную сложность в расчете данного показателя применительно к деятельности российских предприятий представляет некорректное определение активов, которые могут быть названы абсолютно ликвидными. Как это было отменено ранее, такими активами должны быть денежные средства и их эквиваленты. Отсутствие понятия денежных эквивалентов в российской практике привело к его подмене другим более общим показателем – краткосрочные финансовые вложения. Именно в таком виде предлагается рассчитывать коэффициент абсолютной ликвидности авторами многих российских методик анализа.

$$K_{аб.л} = \text{Денежные средства} + \text{КФВ} / \text{Краткосрочные обязательства.}$$

Такой расчет представляется методически неверным, поскольку сумма краткосрочных финансовых вложений в большинстве случаев не соответствует стоимости высоколиквидных ценных бумаг. Однако, на практике часто возникают ситуации, когда данную группу активов нередко ошибочно приравнивают к статье баланса «Краткосрочные финансовые вложения». Тогда как в состав данной статьи включаются краткосрочные инвестиции в зависимые общества, собственные акции, выкупленные у акционеров, инвестиции в ценные бумаги других организаций, государственные ценные бумаги, предоставленные займы, а также финансовые вложения предприятия в совместную деятельность.

Включение в состав быстрореализуемых активов таких статей, как инвестиции в акции других организаций и займов, предоставленных другим организациям, считается неверным, так как стоимость акций подвержена изменениям, вложения в зависимые общества характеризуют инвестиционные цели руководства, а не цели управления текущей платежеспособностью.

Для всех рассмотренных коэффициентов особую проблему представляет формирование знаменателя, т.е. резервов.

Российские предприятия, имеющие гарантийные обязательства, могут формировать резервы, которые учитываются в составе балансовой статьи – «резервы предстоящих расходов и платежей».

Формирование таких резервов увеличивает операционные расходы организации и как следствие этого происходит сокращение финансового результата. По мере того, как количество формируемых резервов будет расти – эта тенденция будет проявляться все более значительно.

Коэффициенты ликвидности операционного типа. Показатели данной группы нередко называют также показателями деловой активности или оборачиваемости. Непосредственная зависимость платежеспособности организации от скорости оборота активов делает необходимым проведение развернутого анализа их оборачиваемости.

Основное значение анализа оборачиваемости заключается в том, что он позволяет пользователю отчетно увидеть достоверную картину финансового состояния предприятия.

Так, оборачиваемость активов оценивается следующими основными показателями:

- скорость оборота (количество оборотов, которое совершает капитал за период);
- период оборота (период, за который возвращаются денежные средства, вложенные предприятием в производство).

Таким образом, коэффициенты ликвидности операционного типа основаны на сочетании данных отчета о доходах и баланса, в отличие от коэффициентов ликвидности ликвидационного типа, которые основываются только на балансовых данных.

К данной группе относятся следующие коэффициенты:

1 Коэффициент оборачиваемости счетов дебиторов (дебиторской задолженности). Данный коэффициент может быть рассчитан двумя способами:

$$K_{\text{об.деб}} = \text{Продажи в кредит} / \text{Средняя задолженность.}$$

В случае первого расчета мы получаем количество оборотов дебиторской задолженности в течение года.

$$\begin{aligned} \text{Средний период инкассации} &= \\ &= 365 \cdot \text{Средняя дебиторская задолженность} / \text{Продажи в кредит.} \end{aligned}$$

Средний период инкассации показывает среднее количество дней, необходимое для получения денег за проданные в кредит товары.

2 Коэффициент оборачиваемости запасов характеризует эффективность политики компании в области закупок, реализации и производства товара.

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент оборачиваемости запасов} &= \\ &= \text{Себестоимость проданных товаров} / \text{Средние запасы.} \end{aligned}$$

Аналогично расчету среднего периода инкассации, среднее число дней запаса рассчитывается следующим образом:

$$\text{Среднее число дней запаса} = 365 / \text{Оборачиваемость запасов.}$$

2 Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности характеризует, насколько быстро компания оплачивает свои коммерческие счета.

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности} &= \\ &= \text{Себестоимость проданных товаров} / \text{Средняя задолженность.} \end{aligned}$$

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности так же как и другие имеет свои недостатки, связанные с соотношением закупок и задолженности по счетам к оплате, тогда как данные о закупках часто отсутствуют. Поэтому показатель стоимости закупок заменяется в данном случае показателем себестоимости проданных товаров.

$$\begin{aligned} \text{Среднее число дней задолженности} &= \\ &= 365 / \text{Коэффициент задолженности.} \end{aligned}$$

Таким образом, можно сделать вывод о том, что коэффициенты операционного типа позволяют лучше оценить, насколько эффективно компания использует свои активы. Рассмотренные выше коэф-

фициенты характеризуют соотношение объема продаж компании с тремя главными коммерческими счетами – счета дебиторов, запасы и счета к оплате. Коэффициенты ликвидности операционного типа показывают, сколько времени проходит до взыскания дебиторской задолженности, реализации запасов и оплаты счетов поставщиков.

Основная цель анализа платежеспособности заключается в оценке способности предприятия получать денежные средства в размере необходимом для покрытия расходов.

Источником информации для пользователей финансовой отчетности о движении денежных средств на предприятии выступает отчет о движении денежных средств. Отчет о движении денежных средств применяется как в российской системе бухгалтерского учета, так и в международных стандартах финансовой отчетности. В отечественной системе бухгалтерского учета отчет о движении денежных средств используется с 1996 г. в виде формы 4.

В отчете представлена информация о потоках денежных средств и их эквивалентов за три следующих периода:

- текущей (операционной) деятельности;
- инвестиционной деятельности;
- финансовой деятельности.

Операционная деятельность	Инвестиционная деятельность	Финансовая деятельность
Денежные поступления от продажи продукции, выполненных работ, оказания услуг, а также в виде авансов от покупателей и заказчиков	Денежные поступления от продажи основных средств, нематериальных активов, прочих внеоборотных активов	Денежные поступления от выпуска акций Поступления от выпуска облигаций, займов, долгосрочных и краткосрочных кредитов
Поступления от аренды	Денежные поступления от продажи долевых и долговых ценных бумаг другим организациям	Целевое финансирование и поступления
Денежные платежи поставщикам и другим контрагентам		Перечисления средств в погашение основной суммы долга по полученным кредитам и займам
Оплата труда		
Отчисления в государственные внебюджетные фонды	Возврат займов (более 12 мес)	Средства, направленные на выкуп собственных акций
Расчеты с бюджетом по налогам и сборам	Денежные средства, поступающие в виде дивидендов, полученных от участия в капитале других организаций	
Краткосрочные финансовые вложения		
Выплаты по ссуде	Денежные средства, направленные на создание внеоборотных активов	

Необходимо отметить, что результаты от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности объединяются в один общий совокупный результат, который и будет характеризовать движение основных средств на предприятии.

В зависимости от целей составления денежные потоки могут быть представлены в отчетности с позиции двух основных методов: прямого и косвенного.

Рассмотрим основные способы составления отчета прямым методом:

1 Способ, предполагающий использование учетных данных об оборотах по статьям денежных средств.

2 Способ корректировки каждой статьи отчета о прибылях и убытках.

Данный способ имеет свои сложности при использовании в российской практике бухгалтерского учета, а именно использование корректировочного способа в отечественной системе отчетности осложняется тем, что в отчете о прибылях и убытках показывается чистая выручка, т.е. без налога на добавленную стоимость. Тогда как в балансе предприятия задолженность покупателя включает НДС. Следовательно, корректировочный способ требует дополнительных расчетов, которые связаны с необходимостью выделения из величины дебиторской задолженности в балансе суммы НДС.

Выделим основные статьи, которые должны найти отражение при составлении отчета о движении денежных средств. К ним относятся:

- поступления денежных средств от покупателей и заказчиков показываются в полных суммах, поступивших в кассу, на расчетный, валютный и иные счета в банках;
- денежные средства, выплаченные поставщикам, подрядчикам, персоналу организации, отражаются в суммах, реально уплаченных наличными деньгами и путем денежных перечислений;
- все разделы отчета о движении денежных средств заполняются на основании реальных данных о поступивших и перечисленных денежных средствах, относящихся к данной статье;
- курсовые разницы, возникшие в результате совершения операций с иностранной валютой, должны отражаться отдельной статьей.

Отчет о движении денежных средств, выполненный в косвенном формате рассматривает не только статьи денежных средств, но и все остальные статьи активов и пассивов, изменение которых влияет на финансовые потоки организации. Данный отчет включает показатели потоков денежных средств, полученных из отчетного баланса и отчета о прибылях и убытках.

Основная задача косвенного метода заключается в определении различий между чистым финансовым результатом (ЧФР) и чистым денежным потоком (ЧДП) организации. Тем самым косвенный метод выполняет контрольную функцию, т.е. позволяет определить сбалансированность показателей бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о движении денежных средств.

Методика составления отчета о движении денежных средств косвенным способом состоит из ряда балансовых увязок, связанных с определенными корректировками. Так, чистый финансовый результат отражается в отчетности с учетом необходимых корректировок, которые позволяют перейти от величины ЧФР к величине ЧДП от операционной деятельности за период.

Методика составления отчета в косвенном формате состоит из следующих этапов:

- 1 Устраняется влияние на чистый финансовый результат операций не денежного характера.
- 2 Корректировочные процедуры выполняются с учетом изменений в статьях оборотных активов и краткосрочных обязательств.

В отчете о движении денежных средств, составленном в косвенном формате, сосредоточена информация о финансовых ресурсах организации, данные о средствах, поступивших в ее распоряжение после оплаты производства продукции (работ, услуг) для совершения нового цикла воспроизводства.

Информация, предоставленная из отчета о движении денежных средств косвенным способом, содержит данные, которые необходимы нам для оценки источников финансирования, а также для более широкого понимания отдельных аспектов деятельности предприятия, чего мы не можем увидеть в отчете, составленном в прямом формате.

При составлении отчета о движении денежных средств, денежные средства и их эквиваленты суммируются и учитываются общей суммой для того, чтобы покупка и продажа инвестиций в форме денежных эквивалентов считалось частью общего процесса управления денежными средствами предприятия, а не источником или способом использования денег. Переводы денежных средств фирмы в инвестиции и обратно не рассматриваются в отчете денежных средств как выплаты и поступления.

Средства, их эквиваленты, отраженные в отчете о движении денежных средств на конец учетного года, должны соответствовать данным по денежным средствам их эквивалентам, отраженным в балансе. Позиции, учитываемые как денежные эквиваленты, должны, таким образом, быть отделены в балансе от краткосрочных инвестиций или рыночных ценных бумаг. Операции покупки и продажи последних создают поступление и расходование денежных средств, которые отражаются в отчете о движении денежных средств.

При составлении отчета о движении денежных средств по российским стандартам (приказ 67) используется информация только о денежных средствах: счет 50 «Касса», счет 51 «Расчетный счет», счет 52 «Валютный счет», счет 55 «Специальные счета в банках». В российской системе учета и отчетности понятие денежных эквивалентов для целей составления отчета о движении денежных средств не применяется.

Другим отличием российского отчета о движении денежных средств является наличие в нем внутренних оборотов.

В соответствии с МСФО перемещение между отдельными статьями денежных средств и их эквивалентов воспринимается не как движение денежных средств, а как способ управления ими.

При составлении отчета о движении денежных средств аналитики придерживаются этого подхода, так как именно такой подход соответствует основному назначению отчета, т.е. предоставлять информацию о величине финансовых потоков.

Анализ рентабельности. В теории и практике финансового анализа принято выделять показатель рентабельности собственного капитала как основной критерий для определения правильной оценки эффективной деятельности предприятия.

Показатель рентабельности собственного капитала характеризует, прежде всего, финансовую устойчивость, грамотное проведение инвестиционной политики, а также эффективное управление структурой капитала.

В международной практике финансового учета и анализа часто используется коэффициент «прибыль / капитал» (аналог показателя рентабельности), как один из ключевых показателей прибыльности, характеризующий эффективность использования компанией ее акционерного капитала.

Коэффициент «прибыль/капитал» рассчитывается следующим образом:

$$\text{Коэффициент «прибыль/капитал»} = \\ = \text{Чистая прибыль} / \text{Средняя величина собственного капитала.}$$

Приближение практики российского бухгалтерского учета к требованиям МСФО вызывает изменения в информационной базе и, следовательно, в результате расчета данного показателя. Прежде всего, это связано с изменениями в порядке расчета числителя данного показателя – т.е. чистой прибыли организации. На формирование показателя чистой прибыли оказывают влияние несколько факторов:

1 *Формирование резервов.* Российские предприятия, имеющие гарантийные обязательства, могут формировать резервы, которые учитываются в составе балансовой статьи – резервы предстоящих расходов. Формирование таких резервов увеличивает операционные расходы организации, и как следствие этого происходит сокращение финансового результата.

2 *Принципы признания активов.* Отсутствие экономических выгод от использования (владения) активам делает необходимым его списание, что влияет на финансовый результат организации.

3 *Отложенные налоги.* Механизм формирования отложенных налогов также оказывает непосредственное влияние на величину конечного финансового результата организации. Включение в состав отчета о прибылях и убытках статей «отложенные налоговые активы» (ОНА) и «отложенные налоговые обязательства» (ОНО) повлияло на динамику показателей финансовых результатов и на показатель рентабельности. Сказанное можно продемонстрировать на следующем примере.

Параметр	Механизм формирования финансового результата (без учета отложенных налогов)	Механизм формирования финансового результата (с учетом отложенных налогов)
Бухгалтерская прибыль	65 000	65 000
Налог	(3500)	(3500)

ОНА	–	2500
ОНО	–	(12 500)
ЧП	61 500	51 500

Рассматривая полученный результат, аналитику необходимо руководствоваться в своем анализе индивидуальным подходом к каждому конкретному случаю.

Если руководство компанией эффективно распоряжается активами, т.е. обеспечивает достаточную отдачу от активов, то в таком случае низкий показатель коэффициента «прибыль/капитал» может являться результатом избытка собственного капитала по отношению к заемным средствам, что может свидетельствовать либо о недостаточном привлечении заемных ресурсов, либо о неэффективном использовании капитала. Тем не менее, высокий показатель данного коэффициента может указывать на нехватку капитала, которая может быть связана с активным привлечением заемных средств.

Таким образом, проводя последовательный финансовый анализ деятельности предприятия, не всегда следует полагаться на конечный финансовый результат, не приняв во внимание всей специфики деятельности компании.

В практике финансового анализа рентабельность собственного капитала является функцией трех основных показателей, характеризующих доходность операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

При анализе показателей рентабельности важно сравнить их значения до и после налогообложения, поскольку низкое значение показателя после налогообложения, зачастую, является лишь следствием неверной налоговой политики предприятия, нежели свидетельствует о неспособности зарабатывать деньги.

В качестве обобщающей количественной характеристики доходности операционной деятельности может быть использован показатель рентабельности активов. Данный показатель характеризует отдачу с каждого рубля, вложенного в активы предприятия.

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность активов} &= \\ &= \text{Прибыль} / \text{Средняя величина активов} \cdot 100; \end{aligned} \quad (1)$$

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность оборотных активов} &= \\ &= \text{Прибыль} / \text{Средняя величина оборотных активов} \cdot 100; \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность продаж} &= \\ &= \text{Прибыль} / \text{Выручка от продаж продукции} \cdot 100. \end{aligned} \quad (3)$$

Отметим, что формула (3) является универсальной, так как на ее базе может быть рассчитана группа показателей рентабельности продаж, если подвергнуть изменениям ее числитель. Так числитель формулы, определяющий показатель рентабельности продаж может включать прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности или чистую прибыль.

Коэффициент рентабельности продаж показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля продаж.

Показатель рентабельности инвестиций характеризует эффективность средств, вложенных в инвестиции предприятия, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность инвестиций} &= \\ &= \text{Прибыль (до уплаты налогов)} / \text{Валюта баланса} - \\ &\quad - \text{Краткосрочные обязательства}. \end{aligned}$$

Анализ указанных коэффициентов, проводимый на основании отчетности, составленной в соответствии с требованиями МСФО, позволит внешнему пользователю осуществить комплексную оценку финансового состояния анализируемой организации.

О.В. Воронкова

ПАРАДИГМА ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЩЕГО МЕНЕДЖМЕНТА И МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Общий менеджмент и менеджмент качества взаимосвязаны. Источником и общего менеджмента, и менеджмента качества является система Ф.У. Тейлора. В самом деле, именно «отец научного менеджмента» обратил пристальное внимание на необходимость учета варибельности производственного процесса и оценил важность ее контроля и устранения (по возможности). Система Тейлора включала понятия верхнего и нижнего пределов качества, поля допуска, вводила такие измерительные инструменты, как шаблоны и калибры, а также обосновывала необходимость независимой должности инспектора по качеству, разнообразную систему штрафов для «бракоделов» и т.д., форм и методов воздействия на качество продукции.

В дальнейшем на длительный период времени (с 1920-х до начала 1980-х гг.) пути развития общего менеджмента и менеджмента качества разошлись. Главная проблема качества воспринималась и разрабатывалась специалистами преимущественно как инженерно-техническая проблема контроля и управления варибельностью продукции и процессов производства, а проблема менеджмента – как проблема, в основном, организационного и даже социально-психологического плана.

В самом деле, на втором этапе (1920 – 1950-е гг.) развитие получили статистические методы контроля качества – SQS (А. Шухарт, Ф. Додж, Г.Г. Ромиг и др.). Появились контрольные карты, обосновывались выборочные методы контроля качества продукции и регулирования техпроцессов. Именно Шухарта на Западе называют отцом современной философии качества. Он оказал существенное влияние на таких «гуру по качеству», как Э.У. Деминг и Д.М. Джуран.

В истории развития менеджмента качества известны следующие системы качества:

MBQ – Management by Quality – Менеджмент на основе качества;

MBO – Management by Objectives – Управление по целям;

TQM – Total Quality Management – Всеобщий менеджмент качества;

UQM – Universal Quality Management – Универсальный менеджмент качества;

QM – Quality Management – Менеджмент качества;

TQC – Total Quality Control – Всеобщий контроль качества;

CWQC – Company Wide Quality Control – Контроль качества в масштабе всей компании;

QC – Quality Circles – Кружки контроля качества;

ZD – Zero Defect – Система «Ноль дефектов»;

QFD – Quality Function Deployment – Развертывание функции качества;

SQC – Statistical Quality Control – Статистический контроль качества.

И Деминг, и Джуран активно пропагандировали статистические подходы к производству, однако именно они первыми обратили внимание на организационные вопросы обеспечения качества, сделали акцент на роли высшего руководства в решении проблем качества. В знаменитых 14 принципах Деминга уже трудно выделить инженерные методы обеспечения качества от организационных проблем менеджмента. Слово «менеджмент» еще не присутствовало в лексиконе, но у этих специалистов оно уже находилось «на кончике языка».

Примечательно, что в 1950 – 1980-е гг. даже самые широкомасштабные внутрифирменные системы за рубежом еще называются системами контроля качества: TQC (Фейнгенбаум), CWQC (К. Исикава, семь инструментов качества), QC-circles (методы Тагути), QFD и т.д. В это время активно формируется направление, которое в отличие от менеджмента качества имеет смысл назвать инжиниринг качества. Однако именно в этот период начинается активное сближение методов обеспечения качества с представлениями общего менеджмента. За рубежом наиболее характерным примером, на наш взгляд, является система ZD («Ноль дефектов»). Однако и все другие системы качества начинают широко использовать инструментарий «науки менеджмента». В России эта тенденция проявлялась наиболее отчетливо в Саратовской системе БИП, Горьковской КАНАРСПИ, Ярославской НОРМ, Львовской СБТ и, наконец, в общесоюзном феномене КС УКП.

Началось историческое движение навстречу друг другу общего менеджмента и менеджмента качества. Это движение объективно и исторически совпало, с одной стороны, с расширением представлений о качестве продукции и способах воздействия на него, а с другой, – с развитием системы внутрифирменного менеджмента.

Решение задач качества потребовало создания адекватной организационной структуры. В эту структуру должны входить все подразделения, более того – каждый работник компании, причем на всех стадиях жизненного цикла продукции. Из этих рассуждений логично появляется концепция TQM и UQM.

В то время как представления о менеджменте качества включали в свою орбиту все новые и новые элементы производственной системы, накапливали и интегрировали их, общий менеджмент, напротив, распадается на ряд отраслевых, достаточно независимых дисциплин (финансы, персонал, инновации, маркетинг и т.д.), а в теоретическом плане предстает как управление по целям (МВО). Основная идея этой концепции заключается в структуризации и развертывании целей (создание «дерева целей»), а затем проектировании системы организации и мотивации достижения этих целей. Достаточно очевидная и хорошо известная стратегия.

В то же самое время уже сформировался мощный набор теоретических и практических средств, который получил название менеджмент на основе качества (МВQ). В активе менеджмента качества сегодня:

- 24 международных стандарта ИСО семейства 9000 (включая и ИСО 14000 по экологическому менеджменту);
- международная система сертификации систем качества, включая сотни аккредитованных органов по сертификации;
- международный реестр сертифицированных аудиторов систем качества (IRCA), в котором уже работают 10 000 специалистов из многих стран мира;
- практически сложившаяся система аудита менеджмента;
- то же самое на многих региональных и национальных уровнях;
- 70 000 фирм мира, имеющих сертификаты на внутрифирменные системы качества.

Можно констатировать, что менеджмент качества – менеджмент четвертого поколения – становится в наше время ведущим менеджментом фирм. Одновременно происходит процесс сращивания МВО и МВQ (как было на первом этапе в системе Тейлора), но уже на новом, качественно другом уровне. Сегодня ни одна фирма, не продвинутая в области менеджмента качества и экологии, не может рассчитывать на успех в бизнесе какое-либо общественное признание.

Д.Н. Чермошнецев

КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Контроль качества независимо от совершенства применяемых для этого методик предполагает прежде всего отделение хороших изделий от плохих. Естественно, что качество изделия не повышается за счет выбраковки некачественных. Следует отметить, что на предприятиях электронной промышленности из-за миниатюрных размеров изделий часто брак исправить вообще невозможно. Поэтому современные фирмы сосредотачивают внимание не на выявлении брака, а на его предупреждении, на тщательном контроле производственного процесса и осуществляют свою деятельность в соответствии с концепцией «регулирование качества».

Большую роль в обеспечении качества продукции играют **статистические методы**.

Целью методов статистического контроля является исключение случайных изменений качества продукции. Такие изменения вызываются конкретными причинами, которые нужно установить и устранить. Статистические методы контроля качества подразделяются на:

- статистический приемочный контроль по альтернативному признаку;
- выборочный приемочный контроль по варьирующим характеристикам качества;
- стандарты статистического приемочного контроля;
- система экономических планов;
- планы непрерывного выборочного контроля;
- методы статистического регулирования технологических процессов.

Следует отметить, что статистический контроль и регулирование качества продукции хорошо известны в нашей стране. В этой области наши ученые имеют несомненный приоритет. Достаточно вспомнить работы А.Н. Колмогорова по несмещенным оценкам качества принятой продукции на основании результатов выборочного контроля, разработку стандарта приемочного контроля с использованием экономических критериев.

Многие из оценок качества продукции вытекают из самих особенностей сбора информации.

Пример. На заводе контролируется партия изделий, среди которых есть годные и негодные. Доля брака в данной партии неизвестна. Однако она не является неопределенной величиной в собственном смысле этого слова. Если ничто не мешает проверить все изделия в данной партии, то долю брака мож-

но точно определить. Если же контролируя взятую из партии выборку, возможно собрать лишь неполную информацию, имеет место случайность отбора, способная исказить истинную картину.

Возникает проблема, как оценить по одной выборке, взятой из совокупности, значение той или иной характеристики этой совокупности? Подобная проблема может возникать в самых различных ситуациях.

Примеры:

1 Принимая по результатам выборки партию изделий, оценивают долю брака w в данной партии изделий.

2 Имеется оборудование. Закон распределения результатов работы оборудования в определенной степени определяет в рассматриваемый момент способность оборудования выполнить данную работу.

Каждая из разновидностей статистических методов контроля качества имеет свои преимущества и недостатки. Например, выборочный приемочный контроль по варьирующим характеристикам имеет то преимущество, что требует меньшего объема выборки. Недостаток этого метода заключается в том, что для каждой контролируемой характеристики нужен отдельный план контроля. Если каждое изделие проверяется по пяти характеристикам качества, необходимо иметь пять отдельных планов проверок.

Как правило, планы выборочного приемочного контроля проектируют таким образом, чтобы была мала вероятность ошибочно забраковать годную продукцию или был мал «риск производителя». Большинство планов выборочного контроля проектируется так, чтобы «риск производителя» был

$$\alpha = 0,05.$$

Если при установленном плане выборочного контроля «уровень приемлемого качества» соответствует предполагаемой доле брака p в генеральной совокупности, то считают, что вероятность забраковать годную продукцию мало отличается от 0,05. Поэтому уровень приемлемого качества и α соответствуют способу плана выборочного контроля. Важно также, что план приемочного выборочного контроля составляется с таким расчетом, чтобы вероятность приемки продукции низкого качества была мала, т.е. был мал «риск потребителя». Граница между хорошей и плохой продукцией называется *допустимой долей брака в партии*. Рассмотрим более подробно наиболее распространенные методы статистического контроля качества.

Статистический приемочный контроль по альтернативному признаку. Основной характеристикой партии изделий по альтернативному признаку является генеральная доля дефектных изделий.

$$q = \frac{D}{N},$$

где D – число дефектных изделий в партии объемом N изделий.

В практике статистического контроля генеральная доля q неизвестна и ее следует оценить по результатам контроля случайной выборки объемом N изделий, из которых m дефектных.

Под планом статистического контроля понимают систему правил, указывающих методы отбраковки изделий для проверки и условия, при которых партию следует принять, забраковать или продолжить контроль.

Различают следующие виды планов статистического контроля партии продукции по альтернативному признаку:

- одноступенчатые планы, согласно которым, если среди n случайно отобранных изделий число дефектных m окажется не больше приемочного числа C ($m \leq C$), то партия принимается; в противном случае партия бракуется;

- двухступенчатые планы, согласно которым, если среди n_1 случайно отобранных изделий число дефектных m_1 окажется не больше приемочного числа C_1 ($m_1 \leq C_1$), то партия принимается; если $m_1 \leq d_1$, где d_1 – браковочное число, то партия бракуется. Если же $C_1 > m_1 > d_1$, то принимается решение о взятии второй выборки объемом n_2 . Тогда, если суммарное число изделий в двух выборках ($m_1 + m_2$) $\leq C_2$, то партия принимается, в противном случае партия бракуется по данным двух выборок;

- многоступенчатые планы являются логическим продолжением двухступенчатых. Первоначально берется партия объемом n_1 и определяется число дефектных изделий m_1 . Если $m_1 \leq C_1$, то партия принимается. Если $C_1 > m_1 > d_1$ ($D_1 = C_1 + 1$), то партия бракуется. Если $C_1 > m_1 > d_1$, то принимается решение о взятии второй выборки объемом n_2 . Пусть среди $n_1 + n_2$ имеется m_2 дефектных. Тогда, если $m_2 \leq C_2$, где C_2 – второе приемочное число, партия принимается; если $m_2 \geq d_2$

($d_2 = C_2 + 1$), то партия бракуется. При $C_2 > m_2 > d_2$ принимается решение о взятии третьей выборки. Дальнейший контроль проводится по аналогичной схеме, за исключением последнего k -го шага. На k -м шаге, если среди $\sum_{j=1}^k n_j$ проконтролированных изделий выборки оказалось m_k дефектных и $m_k \leq C_k$, то партия принимается; если же $m_k > C_k$, то партия бракуется. В многоступенчатых планах число шагов k принимается, что $n_1 = n_2 = \dots = n_k$,

- последовательный контроль, при котором решение о контролируемой партии принимается после оценки качества выборок, общее число которых заранее не установлено и определяется в процессе по результатам предыдущих выборок.

Одноступенчатые планы проще в смысле организации контроля на производстве. Двухступенчатые, многоступенчатые и последовательные планы контроля обеспечивают при том же объеме выборки большую точность принимаемых решений, но они более сложны в организационном плане.

Задача выборочного приемочного контроля фактически сводится к статистической проверке гипотезы о том, что доля дефектных изделий q в партии равна допустимой величине q_0 , т.е. $H_0: q = q_0$.

Задача правильного выбора плана статистического контроля состоит в том, чтобы сделать ошибки первого и второго рода маловероятными. Ошибки первого рода связаны с возможностью ошибочно забраковать партию изделий; ошибки второго рода связаны с возможностью ошибочно пропустить бракованную партию.

Стандарты статистического приемочного контроля. Для успешного применения статистических методов контроля качества продукции большое значение имеет наличие соответствующих руководств и стандартов, которые должны быть доступны широкому кругу инженерно-технических работников. Стандарты на статистический приемочный контроль обеспечивают возможность объективно сравнивать уровни качества партий однотипной продукции как во времени, так и по различным предприятиям.

Остановимся на основных требованиях к стандартам по статистическому приемочному контролю.

Прежде всего, стандарт должен содержать достаточно большое число планов, имеющих различные оперативные характеристики. Это важно, так как позволит выбирать планы контроля с учетом особенностей производства и требований потребителя к качеству продукции. Желательно, чтобы в стандарте были указаны различные типы планов: одноступенчатые, двухступенчатые, многоступенчатые, планы последовательного контроля и т.д.

Основными элементами стандартов по приемочному контролю являются:

- 1 Таблицы планов выборочного контроля, применяемые в условиях нормального хода производства, а также планов для усиленного контроля в условиях разладок и для облегчения контроля при достижении высокого качества.

- 2 Правила выбора планов с учетом особенностей контроля.

- 3 Правила перехода с нормального контроля на усиленный или облегченный и обратного перехода при нормальном ходе производства.

- 4 Методы вычисления последующих оценок показателей качества контролируемого процесса.

В зависимости от гарантий, обеспечиваемых планами приемочного контроля, различают следующие методы построения планов:

- устанавливают значения риска поставщика α и риска потребителя β и выдвигают требование, чтобы оперативная характеристика $P(q)$ прошла приблизительно через две точки: q_0, α и q_m, β , где q_0 и q_m – соответственно приемлемый и браковочный уровни качества. Этот план называют компромиссным, так как он обеспечивает защиту интересов как потребителя, так и поставщика. При малых значениях α и β объем выборки должен быть большим;

- выбирают одну точку на кривой оперативной характеристики и принимают одно или несколько дополнительных независимых условий.

Первая система планов статистического приемочного контроля, нашедшая широкое применение в промышленности, была разработана Доджем и Ролигом. Планы этой системы предусматривают сплошной контроль изделий из забракованных партий и замену дефектных изделий годными.

Во многих странах получил распространение американский стандарт МИЛ-СТД-ЛО5Д. Отечественный стандарт ГОСТ 18242–72 по построению близок к американскому и содержит планы одноступенчатого и двухступенчатого приемочного контроля. В основу стандарта положено понятие приемлемого уровня качества (ПРУК) q_0 , которое рассматривается как максимально допустимая потребителем доля дефектных изделий в партии, изготовленной при нормальном ходе производства. Вероятность α

забраковать партию с долей дефектных изделий, равной q_0 , для планов стандарта мала и уменьшается по мере возрастания объема выборки. Для большинства планов α не превышает 0,05.

При контроле изделий по нескольким признакам стандарт рекомендует классифицировать дефекты на три класса: критические, значительные и малозначительные.

Контрольные карты. Одним из основных инструментов в обширном арсенале статистических методов контроля качества являются контрольные карты. Принято считать, что идея контрольной карты принадлежит известному американскому статистiku Уолтеру Л. Шухарту. Она была высказана в 1924 г. и обстоятельно описана в 1931 г. Первоначально они использовались для регистрации результатов измерений требуемых свойств продукции. Выход параметра за границы поля допуска свидетельствовал о необходимости остановки производства и проведении корректировки процесса в соответствии со знаниями специалиста, управляющего производством.

Это давало информацию о том, когда, кто, на каком оборудовании получал брак в прошлом.

Однако в этом случае решение о корректировке принималось тогда, когда брак уже был получен. Поэтому важно было найти процедуру, которая бы накапливала информацию не только для ретроспективного следования, но и для использования при принятии решений. Это предложение опубликовал американский статистик И. Пейдж в 1954 г. Карты, которые используются при принятии решений, называются кумулятивными.

Контрольная карта (рис. 1) состоит из центральной линии, двух контрольных пределов (над и под центральной линией) и значений характеристики (показателя качества), нанесенных на карту для представления состояния процесса.

В определенные периоды времени отбирают (все подряд; выборочно; периодически из непрерывного потока и т.д.) n изготовленных изделий и измеряют контролируемый параметр.

Результаты измерений наносят на контрольную карту, и в зависимости от этого значения принимают решение о корректировке процесса или о продолжении процесса без корректировок.



Рис. 1 Контрольная карта

Сигналом о возможной разналадке технологического процесса могут служить:

- выход точки за контрольные пределы (точка 6) (процесс вышел из-под контроля);
- расположение группы последовательных точек около одной контрольной границы, но не выход за нее (11, 12, 13, 14), что свидетельствует о нарушении уровня настройки оборудования;
- сильное рассеяние точек (15, 16, 17, 18, 19, 20) на контрольной карте относительно средней линии, что свидетельствует о снижении точности технологического процесса.

При наличии сигнала о нарушении производственного процесса должна быть выявлена и устранена причина нарушения.

Таким образом, контрольные карты используются для выявления определенной причины, но не случайной.

Под определенной причиной следует понимать существование факторов, которые допускают изучение. Разумеется, что таких факторов следует избегать.

Вариация же, обусловленная случайными причинами, необходима, она неизбежно встречается в любом процессе, даже если технологическая операция проводится с использованием стандартных методов и сырья. Исключение случайных причин вариации невозможно технически или экономически целесообразно.

Часто при определении факторов, влияющих на какой-либо результативный показатель, характеризующий качество, используют схемы Исикава.

Они были предложены профессором Токийского университета Каору Исикава в 1953 г. при анализе различных мнений инженеров. Иначе схему Исикава называют диаграммой причин и результатов, диаграммой «рыбий скелет», деревом и т.д.

Она состоит из показателя качества, характеризующего результат, и факторных показателей (рис. 2).

Построение диаграмм включает следующие этапы:

- выбор результативного показателя, характеризующего качество изделия (процесса и т.д.);
- выбор главных причин, влияющих на показатель качества. Их необходимо поместить в прямоугольники («большие кости»);
- выбор вторичных причин («средние кости»), влияющих на главные;
- выбор (описание) причин третичного порядка («мелкие кости»), которые влияют на вторичные;
- ранжирование факторов по их значимости и выделение наиболее важных.

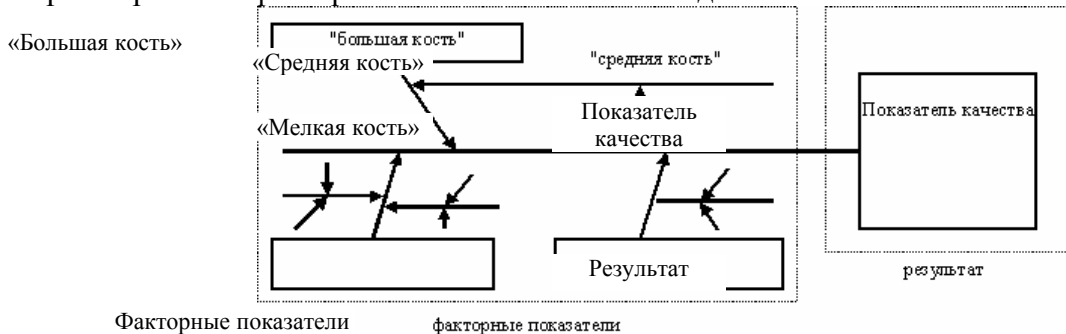


Рис. 2 Структура диаграммы причин и результатов

Диаграммы причин и результатов имеют универсальное применение. Так, они широко применяются при выделении наиболее значимых факторов, влияющих, например, на производительность труда.

Отмечается, что число существенных дефектов незначительно и вызываются они, как правило, небольшим количеством причин. Таким образом, выяснив причины появления немногочисленных существенно важных дефектов, можно устранить почти все потери.

Эта проблема может решаться с помощью диаграмм Парето.

Различают два вида диаграмм Парето:

1 По результатам деятельности. Они служат для выявления главной проблемы и отражают нежелательные результаты деятельности (дефекты, отказы и т.д.).

2 По причинам (факторам). Они отражают причины проблем, которые возникают в ходе производства.

Рекомендуется строить много диаграмм Парето, используя различные способы классификации как результатов, так и причин, приводящих к этим результатам. Лучшей следует считать такую диаграмму, которая выявляет немногочисленные, существенно важные факторы, что и является целью анализа Парето.

Построение диаграмм Парето включает следующие этапы:

1 Выбор вида диаграммы (по результатам деятельности или по причинам (факторам)).

2 Классификация результатов (причин). Разумеется, что любая классификация имеет элемент условности, однако, большинство наблюдаемых единиц какой-либо совокупности не должны попадать в строку «прочие».

3 Определение метода и периода сбора данных.

4 Разработка контрольного листка для регистрации данных с перечислением видов собираемой информации (рис. 3). В нем необходимо предусмотреть свободное место для графической регистрации данных.

Типы дефектов	Группы данных	Итого по типам дефектов
А. Трещины	### ###	10
Б.	— — — — —	— — — — —
В.	— — — — —	— — — — —
Г.	— — — — —	— — — — —
Прочие		
Итого		100

Рис. 3 Контрольный листок регистрации данных

5 Ранжирование данных, полученных по каждому проверяемому признаку в порядке значимости. Группу «прочие» следует приводить в последней строке вне зависимости от того, насколько большим вышло число.

6 Построение столбиковой диаграммы (рис. 4).

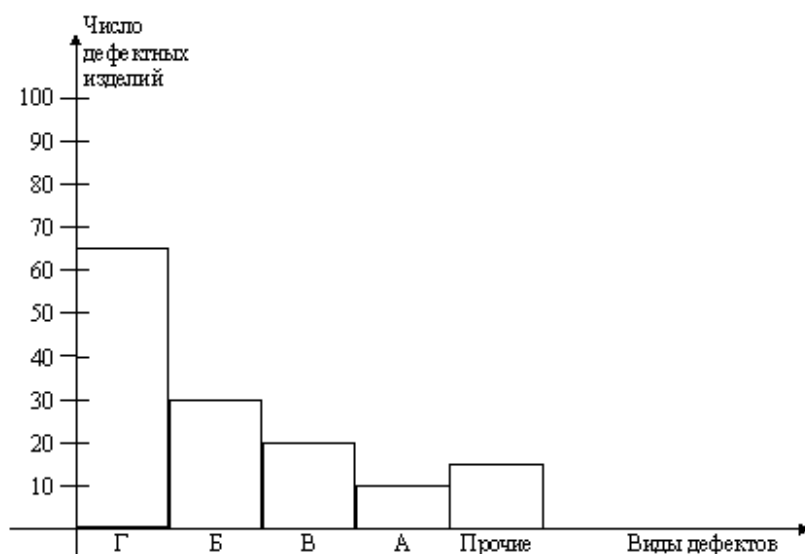


Рис. 4 Связь между видами дефектов и числом дефектных изделий

Значительный интерес представляет построение диаграмм ПАРЕТО в сочетании с диаграммой причин и следствий.

Выявление главных факторов, влияющих на качество продукции, позволяет увязать показатели производственного качества с каким-либо показателем, характеризующим потребительское качество.

Для такой увязки возможно применение регрессионного анализа.

Например, в результате специально организованных наблюдений за результатами носки обуви и последующей статистической обработки полученных данных, было установлено, что срок службы обуви (y), зависит от двух переменных: плотности материала подошвы в г/см^3 (x_1) и предела прочности сцепления подошвы с верхом обуви в кг/см^2 (x_2). Вариация этих факторов на 84,6 % объясняет вариацию результативного признака (множественный коэффициент коррекции $R = 0,92$), а уравнение регрессии имеет вид:

$$y = 6,0 + 4,0 x_1 + 12 x_2.$$

Таким образом, уже в процессе производства, зная характеристики факторов x_1 и x_2 , можно прогнозировать срок службы обуви. Улучшая вышеназванные параметры, можно увеличить срок носки обуви. Исходя из необходимого срока службы обуви, можно выбирать технологически допустимые и экономически оптимальные уровни признаков производственного качества.

Наибольшее практическое распространение имеет характеристика качества изучаемого процесса путем оценки качества результата этого процесса. В этом случае речь о контроле качества изделий, деталей, получаемых на той или иной операции. Наибольшее распространение имеют несплошные методы контроля, а наиболее эффективны те из них, которые базируются на теории выборочного метода наблюдения.

Б.И. Герасимов, Л.Г. Гурова, В.М. Золотухина

О СИТУАЦИИ С ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПО ВЫПЛАТЕ
ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКАМ ПРЕДПРИЯТИЙ И
ОРГАНИЗАЦИЙ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Проблема задолженности по выплате заработной платы работникам остается одной из наиболее острых социальных проблем.

Она возникла в первые годы проведения экономических реформ, и на протяжении всех последующих лет менялись ее причины, масштаб и влияние на социально-экономическую ситуацию в стране и отдельных регионах.

Сбор информации о просроченной задолженности по выплате заработной платы осуществляется органами государственной статистики непосредственно от предприятий и организаций всех форм собственности (кроме предприятий, отнесенных к субъектам малого предпринимательства), имеющих просроченную задолженность по выплате заработной платы работникам.

Просроченной задолженностью по заработной плате считаются фактически начисленные работникам суммы заработной платы, но не выплаченные в установленный срок, независимо от источников и статей финансирования, включая задолженность, образовавшуюся в результате неполучения предприятиями бюджетных средств на выполнение производственных программ. Число дней задержки считается, начиная со второго дня после срока, установленного коллективным договором или договором на расчетно-кассовое обслуживание, заключенным с банком (расчетно-кассовым центром).

В сумму просроченной задолженности по заработной плате включаются переходящие остатки задолженности, не погашенные на отчетную дату, а также налоги и другие удержания в соответствии с законодательством. Не включается задолженность на внутримесячные даты (аванс).

В численность работников, перед которыми организация имеет просроченную задолженность по заработной плате, включаются работники списочного и не списочного состава с учетом внешних совместителей.

В период с 1992 по 1994 гг. наблюдение за задолженностью по заработной плате проводилось по трем отраслям экономики: промышленности, строительству и сельскому хозяйству, в 1995 г. дополнительно включен транспорт, в 1996 г. – здравоохранение, образование, культура и искусство, в 1997 г. – наука и научное обслуживание, в 1998 г. – жилищно-коммунальное хозяйство, социальное обеспечение, органы государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления, милиция общественной безопасности.

За весь период статистического наблюдения максимальное значение просроченной задолженности по заработной плате предприятиями и организациями было зафиксировано по состоянию на 1 октября 1998 г. – 554,3 млн. р., после чего началось ее постепенное снижение.

В течение 2003 г. наряду с периодами снижения задолженности по заработной плате наблюдались периоды ее увеличения в феврале, марте, июне, июле, августе, сентябре, ноябре и декабре.

В истекшем периоде текущего года рост задолженности наблюдался в феврале и апреле.

По состоянию на 1 января 2004 г. **общая сумма просроченной задолженности по выплате заработной платы** работникам по наблюдаемому кругу предприятий составила 369,7 млн. р., что в 2,5 раза превысило величину месячного фонда начисленной заработной платы работникам предприятий и организаций, имеющих задолженность (на 1 января 2003 г. – в 3,0 раза).

За 2003 г. общая сумма просроченной задолженности снизилась на 5,5 %, за истекший период текущего года она снизилась еще на 7,1 % и составила 343,4 млн. р.

Среди областей Центрально-Черноземного района Тамбовская область стоит на 3 месте по объему просроченной задолженности по заработной плате как на начало 2004 г., так и за 6 месяцев текущего года (табл. 1).

1 Просроченная задолженность по заработной плате предприятий и организаций по областям ЦЧР

	Всего, млн. р.	В том числе из-за недофинансирования из бюджетов всех уровней

	на 1 января 2004 г.	на 1 июля 2004 г.	на 1 января 2004 г.	на 1 июля 2004 г.
Центрально-Черноземный район: Белгородская область	106,7	67,7	–	–
Воронежская область	620,7	455,7	31,5	77,3
Курская область	468,3	369,3	29,9	10,4
Липецкая область	217,0	108,2	1,4	1,7
Тамбовская область	369,7	343,4	23,1	29,3

Удельный вес просроченной задолженности по заработной плате предприятий и организаций Тамбовской области в общем объеме просроченной задолженности по заработной плате областей ЦЧР за шесть месяцев 2004 г. увеличился с 20,7 % до 25,5 %.

За 2003 г. количество предприятий, имеющих просроченную задолженность по заработной плате, сократилось на 11,8 % и составило на 1 января 2004 г. 493 единицы. За шесть месяцев текущего года сокращение составило еще 14,2 %. При этом численность работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате, за 2003 г. снизилась на 15,1 %, а за истекший период 2004 г. – еще на 14,7 %. В среднем по обследованным отраслям более 20 % работающих не получают своевременно заработную плату.

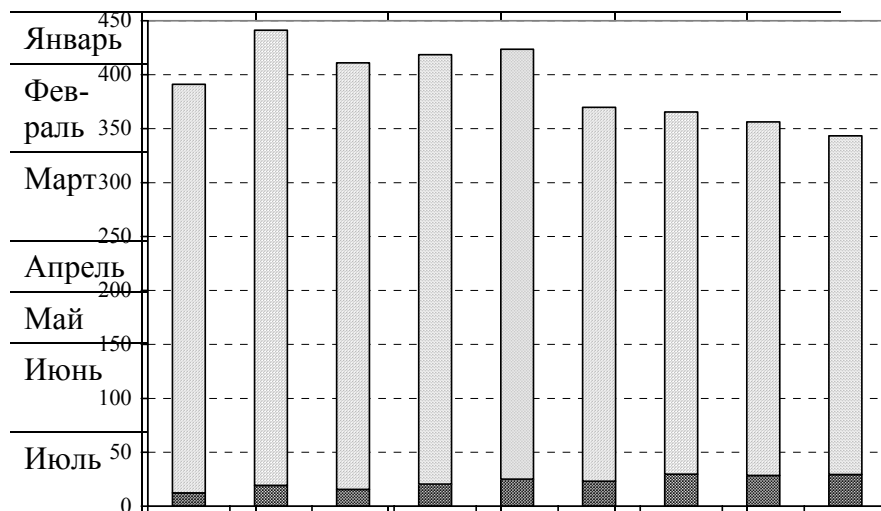
В течение 2003 г. объем просроченной задолженности по заработной плате в целом по обследуемым отраслям в среднем за месяц сокращался на 0,5 %, и в целом за год сокращение составило 5,5 %.

На начало 2004 г. свыше 92 % общей задолженности приходилось на производственные отрасли, из нее на сельское хозяйство – 69,4 %, промышленность – 15,4 %.

2 Динамика просроченной задолженности по заработной плате по предприятиям и организациям области (на начало месяца)

	Количество организаций, имеющих просроченную задолженность по заработной плате, единиц	Численность работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате, тыс. человек	Просроченная задолженность по заработной плате, млн. р.	В % к предыдущему месяцу		
				количество организаций, имеющих просроченную задолженность по заработной плате	численность работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате	просроченная задолженность по заработной плате

2003 г.



Август	557	79,8	425,9	99,6	97,1	101,8
Сентябрь	534	78,0	431,4	95,9	97,8	101,3
Октябрь	543	77,6	423,6	101,7	99,4	98,2
Ноябрь	531	78,8	437,1	97,8	101,6	103,2
Декабрь	539	85,0	443,1	101,5	107,8	101,4

2004 г.

Январь	493	70,8	369,7	91,5	83,3	83,4
Февраль	493	72,7	404,9	100,0	102,7	109,5
Март	481	71,3	392,6	97,6	98,1	97,0
Апрель	484	68,4	395,3	100,6	95,9	100,7
Май	449	65,1	377,7	92,8	95,1	95,5
Июнь	445	61,5	356,2	99,1	94,6	94,3
Июль	423	60,4	343,4	95,1	98,2	96,4

Рис. 1 Просроченная задолженность по заработной плате
(на начало месяца, млн. р.)

На конец 2003 г. просроченная задолженность по заработной плате в расчете на одного работника, перед которым имелась задолженность, в среднем по обследуемым отраслям составляла 5,2 тыс. р. при среднемесячной начисленной заработной плате по крупным и средним предприятиям за 2003 г. 3,4 тыс. р. Размер невыплаченной в срок заработной платы в расчете на одного работника на транспорте составлял 6,1 тыс. р., что превышает среднемесячную начисленную заработную плату в данной отрасли в 1,1 раза; в сельском хозяйстве – 5,5 тыс. р. (превышает в 3,2 раза), в автомобильной промышленности – 9,6 тыс. р. (в 3,0 раза), в электроэнергетике – 6,8 тыс. р. (в 1,1 раза).

В 2003 г. на фоне снижения общего объема просроченной задолженности по заработной плате произошло и снижение задолженности длительностью два и более месяца. Снизился и удельный вес работников, перед которыми организации имеют задолженность по заработной плате в размере двух и более месячных фондов заработной платы, в

3 Просроченная задолженность по заработной плате и численность работников, перед которыми имеется задолженность, по обследуемым отраслям экономики на 1 января 2004 г.

	Численность работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате, человек	Просроченная задолженность по заработной плате, тыс. р.	В % к 1 января 2003 г.	
			численность работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате	просроченная задолженность по заработной плате
Всего	70 800	369 731	84,9	94,5
В том числе: производственные отрасли	63 862	341 702	83,7	91,5
Из них: промышленность	12 350	56 888	89,9	102,3
строительство	1496	6604	58,6	40,3
сельское хозяйство	46 442	256 494	82,8	91,5
транспорт	3574	21 716	91,5	103,9

отрасли социальной сферы	6528	27200	96,9	168,5
Из них: образование	–	–	–	–
здравоохранение	266	226	100,8	35,3
социальное обеспечение	–	–	–	–
культура и искусство	–	–	–	–
жилищное хозяйство	4981	20447	101,1	178,3
коммунальное хозяйство	1281	6527	82,8	161,6
другие отрасли	410	829	104,6	50,0
Из них: наука и научное обслуживание	160	715	40,8	43,1
государственная власть субъектов Российской Федерации и местное самоуправление	250	114	–	–
милиция общественной безопасности	–	–	–	–

4 ПОКАЗАТЕЛИ ГРУППИРОВОК ОРГАНИЗАЦИЙ ПО РАЗМЕРАМ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ НА 1 ЯНВАРЯ 2004 Г.

	Все-го	В том числе:		
		2,0 – 2,9 месячных фондов заработной платы	3,0 – 4,9 месячных фондов заработной платы	5 и более месячных фондов заработной платы
Количество организаций, имеющих задолженность в размере двух и более месячных фондов заработной платы	100	15,4	16,3	68,3
В том числе: производственные отрасли	100	12,2	16,4	71,4

отрасли социальной сферы	100	80,0	13,3	6,7
наука и управление	100	–	–	–
Численность работников в них	100	18,7	16,0	65,3
В том числе: производственные отрасли	100	14,8	16,0	69,2
отрасли социальной сферы	100	84,0	15,8	0,2
наука и управление	100	–	–	–
Объем просроченной задолженности	100	14,6	12,6	72,8
В том числе: производственные отрасли	100	11,7	12,1	76,2
отрасли социальной сферы	100	76,2	23,0	0,8
наука и управление	100	–	–	–

в общем числе работников, не получающих своевременно заработную плату. Снижение за год по всем наблюдаемым отраслям составило 1,8 %, а объем задолженности размером два и более месячных фондов в общем объеме просроченной задолженности снизился на 1,0 %.

Доля работников, перед которыми имеется задолженность по заработной плате в размере двух и более месячных фондов заработной платы, в общем числе работников, не получающих своевременно заработную плату, в сельском хозяйстве составляет около 70 % (из них по предприятиям сельского хозяйства более половины – пять и более месяцев), на транспорте – 52 %, в промышленности – 41 %. В остальных наблюдаемых отраслях эта доля незначительна.

Из общего объема просроченной задолженности на начало 2004 г. 23,1 млн. р. (6,2 %) составляла задолженность из-за недофинансирования из бюджетов всех уровней. За 2003 г. данная задолженность увеличилась в 1,9 раза.



Рис. 2 Структура просроченной задолженности по заработной плате (в % к итогу)

Свыше 55 % бюджетной задолженности приходилось на отрасли социальной сферы, 40 % – на транспорт, 3,4 % – на промышленность, в том числе вся сумма (100 %) связана с долгами перед электроэнергетикой.

Все бюджетное недофинансирование приходилось на бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты, задолженность из федерального бюджета была погашена полностью.

За 2003 г. почти в 2 раза возросла просроченная задолженность из-за недофинансирования из бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и составила на 1 января 2004 г. 23,1 млн. р. Значительное увеличение данной задолженности произошло в организациях промышленности, коммунального хозяйства и жилищного хозяйства (соответственно в 3,7; 2,1 и 1,9 раза).

Более 40 % (9,3 млн. р.) всей задолженности по этой причине приходится на организации транспорта. Значительными остаются размеры задолженности по заработной плате из-за нехватки средств территориальных бюджетов для финансирования организаций жилищного хозяйства (9,0 млн. р. или 39 % общей задолженности по этой причине) и коммунального хозяйства (3,9 млн. р. или 17 % соответственно).

В общем объеме задолженности на начало 2004 г. 346,7 млн. р. составляла **задолженность из-за отсутствия собственных средств предприятий**. Почти на 8,5 % сократился за 2003 г. объем задолженности из-за отсутствия собственных средств в целом по обследованным отраслям, что привело к снижению ее удельного веса в общем объеме задолженности с 97 до 94 %. В сельском хозяйстве, строительстве, здравоохранении и науке вся задолженность по заработной плате связана с отсутствием собственных средств. Значителен ее удельный вес и в промышленности (98,6 %).

7 Группировка районов области с наиболее напряженной ситуацией по выплате заработной платы на 1 января 2004 года

	Численность работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по заработной плате		Просроченная задолженность по заработной плате		Просроченная задолженность по заработной плате в расчете на одного работника, перед которым имеется задолженность, р.
	человек	в % к общей численности работников крупных и средних предприятий	тыс. р.	в % к фонду заработной платы предприятий, имеющих задолженность	
Область	70 800	23,0	369 731	247,2	5222
Город Котовск	4716	44,7	11 129	73,4	2360

Районы: Инжавин- ский	5510	82,9	32 384	601,0	5877
Пичаевский	2168	65,4	11 767	876,8	5428
Уваровский	2256	60,8	12 766	841,0	5659
Староюр- евский	1796	49,2	13 583	491,4	7563
Гаврилов- ский	1625	47,0	3995	251,6	2458
Первомай- ский	3105	45,7	14 993	448,1	4829
Рассказов- ский	2812	45,6	8520	130,6	3030
Никифоров- ский	2380	43,4	15 045	300,2	6321
Бондарский	1463	41,7	7268	358,6	4968
Петровский	1953	41,5	16 207	863,0	8299
Знаменский	2087	40,3	7605	248,6	3644

За 2003 г. **суммарная задолженность по заработной плате снизилась** в 17 городах и районах области. Наибольшее снижение данной задолженности отмечено в организациях районов: Знаменский, Кирсановский, Моршанский, Ржаксинский и Токаревский, где снижение задолженности составило от 42 до 78 %.

По состоянию на 1 января 2004 г. полностью ликвидирована просроченная задолженность из федерального бюджета в области и отсутствовала задолженность из-за недофинансирования из бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов в 26 городах и районах области (на 1 июля 2004 г. – уже в 28 городах и районах).

Вместе с тем в 13 городах и районах области в 2003 г. произошло увеличение просроченной суммарной задолженности по заработной плате. Наибольший рост задолженности по заработной плате имели города: Тамбов (130,6 %), Мичуринск (178,0 %), Моршанск (169,3 %), Уварово (192,4 %) и Инжавинский район (129,2 %).

Степень напряженности проблемы невыплаты заработной платы по городам и районам области различна. Так, если в среднем по области по состоянию на 1 января 2004 г. 23 % работающих не получали своевременно заработную плату, то в отдельных территориях удельный вес таких работников превышает 40 %.

Среди всех работников, имеющих задолженность по заработной плате, доля имеющих эту задолженность в объеме двух и более месяцев по области составила на 1 января 2004 г. 59 %, в то же время в городе Моршанске – 100 %, в Мучкапском районе – 95 %, в Пичаевском – 93 %, в городе Уварово – 92 %, в Уметском – 88 %.

В последнее время пристальное внимание уделяется вопросам погашения задолженности по заработной плате. Постановлением администрации области создана «Областная межведомственная комиссия по вопросам своевременности выплаты заработной платы», которая осуществляет контроль за руководителями организаций, нарушающими сроки выплаты заработной платы своим работникам.

В.М. Золотухина

АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ПОТРЕБЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ БЫТОВЫХ УСЛУГ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

На потребление платных услуг населением оказывает влияние значительное число факторов как объективного, так и субъективного порядка. Сфера услуг обладает рядом специфических особенностей, одной из которых является совпадение процесса удовлетворения потребности в определенной услуге с процессом ее производства. Потребитель услуги дает установку производству в форме заказа, становится активным участником всех его стадий и лично оценивает конечные результаты труда в области обслуживания. Это исключает организацию производства платных услуг по методу «опта», свидетельствует о проявлении субъективной стороны потребностей, важности значения субъективного фактора в развитии и формировании ряда потребностей населения в бытовых услугах. Кроме того, происхождение значительного числа потребностей в бытовых услугах обусловлено окружающими человека предметами. Предприятия сферы бытовых услуг непосредственно создают предметы потребления для удовлетворения физических потребностей человека и, кроме того, их услуги удовлетворяют потребности в поддержке уже находящихся в процессе потребления предметов. Спрос населения на услуги в значительной мере определяется сформировавшимися потребностями в них населения, определяющими возможный верхний уровень потребления платных услуг. Но величина возможного потребления услуг зависит прежде всего от наличия у населения денежных средств. Спрос есть форма проявления той части потребностей населения, которая обеспечена покупательной способностью. Таким образом, реально спрос ограничен рамками наличия у населения денежных ресурсов и поэтому для большинства потребителей он пока еще меньше потребностей.

Объем потребления многих видов бытовых услуг, их ассортиментная структура в целом заметно изменяется в зависимости от уровня денежных доходов населения. Чем выше семейный бюджет, тем больше средств может быть выделено на бытовые услуги, о чем наглядно свидетельствуют данные графика.

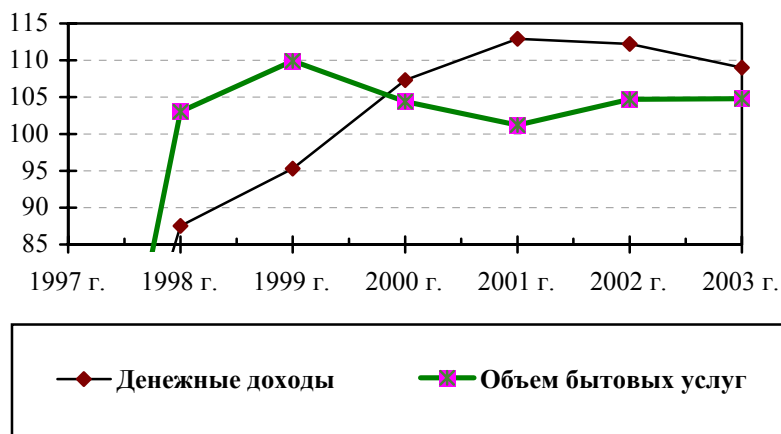


Рис. 1 Динамика денежных доходов населения и объемов бытовых услуг населению Тамбовской области за 1998 – 2003 гг.

(в процентах к предыдущему году; в сопоставимых ценах)

Так, за период с 1998 по 2003 гг. реальные денежные доходы населения Тамбовской области возросли на 23,5 %, в то же время объем бытовых услуг, полученных населением области за этот же период, вырос на 25,4 %.

С ростом денежных доходов спрос совершенствуется. Происходит сокращение доли традиционных повседневных услуг первой необходимости и увеличение доли услуг высокой социальной значимости (престижных видов услуг) – строительства домов, ремонта и технического обслуживания транспортных средств и др.

Отражение региональной специфики является важным показателем платежеспособного спроса населения на бытовые услуги. Это, прежде всего, природно-климатические особенности территорий, уровень их социально-экономического развития, национальные традиции в потреблении. Так, природно-климатические особенности сказываются, к примеру, на интенсивности использования гардероба и на сроках носки одежды и обуви, что отражается на объемах потребления ряда услуг по их изготовлению и ремонту; отдаленность территорий от центра России влияет на увеличение транспортных расходов населения этих районов по сравнению со среднероссийским уровнем.

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что на оплату услуг различные категории населения (по уровню дохода) в 2003 г. тратили от 15,4 до 19,3 % от общей суммы потребительских расходов, по

бытовым услугам – от 0,6 до 2,3 %. В целом прослеживается тенденция увеличения доли данной группы расходов с увеличением размера доходов.

Главная задача сферы бытовых услуг состоит в удовлетворении личных потребностей населения. Одним из важнейших критериев классификации потребностей является степень их *настоятельности* или *первоочередности*. Этот вопрос исследован недостаточно, поэтому разграничить потребности в услугах по степени настоятельности можно только весьма условно. Однако существуют группы услуг, которые потребляются всеми категориями населения, оплата именно их составляет основную часть расходов на услуги. На практике к первоочередным потребностям относят, как правило, потребности в услугах, сопряженных с удовлетворением изначальных физиологических потребностей человека.

Первые три места во всех регионах без исключения занимают такие виды услуг, как жилищно-коммунальные, услуги пассажирского транспорта и бытовые услуги.

По нашему мнению, такое распределение объясняется тем, что данные виды услуг относятся к жизненно важным и практически не представляются населению на бесплатной основе.

Распределение потребностей по настоятельности нельзя рассматривать как постоянное и неизменное. На смещение акцентов в очередности удовлетворения многих потребностей оказывает влияние большое многообразие социально-экономических факторов и условий жизни.

На избирательность потребностей большое влияние наряду с экономическими условиями жизни оказывают такие факторы, как обычаи и традиции, социальное положение граждан, их профессия, род занятий, место жительства, наличие свободного времени, приверженность к любительским увлечениям и т.д. Необходимо учитывать сложившуюся дифференциацию территорий по уровню доходов, что связано с их отраслевой структурой. Так, регионы с сельскохозяйственной направленностью, занимающиеся выпуском продукции легкой промышленности, машиностроения, как наша область, имеют в настоящее время низкий уровень доходов, что особо остро проявляется в регионах с городами, имеющими узкоспециализированную экономику, население которых занято на предприятиях и их продукция не находит спроса в силу нарушенных производственных связей и общей неблагоприятной экономической ситуации в стране. Наглядным примером может служить

Котловск. В более выгодном положении оказались территории с наличием городов – центров финансовой и среднечелювческой деятельности, с большим числом предприятий и организаций, с разносторонней направленностью экономической деятельности. Наиболее высокий уровень доходов присущ также сырьевым регионам с экспортной направленностью, что сказывается на потреблении услуг.

Настоятельность потребностей человека в бытовых услугах несколько отличается от настоятельности потребностей в товарах. Потребление последних в решающей степени зависит от экономических факторов, ввиду чего каждый индивидум строит свою иерархию потребностей, которая согласуется с его пониманием настоятельности, исходя из реальных жизненных условий. По этой причине он вынужден отказаться от удовлетворения тех потребностей, которые выходят за рамки более необходимых и отдает предпочтение потребностям, без которых в данный момент он не может обойтись. Таким образом проявляется связь настоятельности потребностей с товарно-денежными отношениями.

В сфере услуг индивидум располагает большими возможностями удовлетворения своих потребностей. Он может экономить часть доходов за счет самостоятельного выполнения отдельных услуг, т.е. удовлетворять соответствующие потребности с минимальными затратами денежных средств. Образующая таким путем экономия денег позволяет расширить круг удовлетворяемых потребностей, включить в их ряд новые потребности, удовлетворение которых, с точки зрения потребителя, представляется более необходимым. Причем, следует иметь в виду, что экономия, достигаемая за счет выполнения услуг в домашних условиях, не всегда направляется на расширение их потребления. Нередко эти средства используются для приобретения товаров. Например, владелец личного автомобиля может тратить их на покупку запчастей, бензина. Ремонт жилья собственными силами позволяет направить сбережения на покупку строительных материалов и т.д.

Взгляд на роль потребностей в платных услугах с точки зрения совершенствования социального образа жизни позволяет подразделить их на следующие группы:

- потребности, реализация которых направлена на увеличение свободного времени;
- потребности, обеспечивающие возможность использования свободного времени по усмотрению населения;
- потребности, удовлетворение которых способствует созданию и улучшению жизненной среды.

В каждой отраслевой группе платных услуг присутствуют услуги, в той или иной степени удовлетворяющие указанные выше потребности. На наш взгляд, в данном аспекте особое внимание целесообразно уделить исследованию бытовых услуг, так как вопрос социальной значимости данной отраслевой группы весьма актуален, однако недостаточно проработан.

Как показывают результаты исследования, бытовые услуги занимают важное место среди расходов населения. Данный отраслевой вид услуг является основным с точки зрения высвобождения времени, что определяет степень его социальной значимости. Второй причиной, по которой бытовые услуги возможно отнести к категории социально значимых, по нашему мнению, является наличие у населения потребностей, которые носят первичный характер, однако не всегда могут быть удовлетворены в порядке самообслуживания по ряду причин.

Результаты бюджетных обследований семей населения области показали, что во всех доходных группах население осуществляет расходы на оплату бытовых услуг. Диапазон разброса бытовых услуг в общем объеме данной категории потребительских расходов достаточно велик, однако наличие этих расходов подтверждает неоспоримый факт, что даже при минимальных среднедушевых доходах население вынуждено потреблять бытовые услуги в силу их социальной значимости.

Поэтому необходимо определить степень социальной значимости отдельных видов бытовых услуг, так как потребительские предпочтения и степень первоочередности удовлетворения потребностей в различных социальных и доходных группах населения нетождественны.

С точки зрения обеспечения жизненно важных условий существования человека на первое место могут быть выдвинуты потребности в ремонте и изготовлении обуви и одежды (в меньшей степени это касается изготовления модных изделий), ремонте ряда предметов длительного пользования (холодильники, телевизоры), ремонте и строительстве жилищ, проведении траурных ритуалов, услугах парикмахерских, бань, прачечных, химчистки и т.д. Однако для уточнения данного перечня, а также ранжирования видов услуг по степени значимости необходима более точная информация. С этой целью был проведен опрос населения для выявления социально значимых услуг.

В результате проведенного опроса были выявлены услуги, относимые населением к социально значимым. В табл. 2 представлен перечень услуг, которые наиболее часто отмечались в ответах опрашиваемых как первоочередные. Удовлетворение потребностей в этих услугах, на наш взгляд, является приоритетной задачей региональной социальной политики.

Анализ данных табл. 2 показывает, что за последние три года приоритеты населения в первоочередных услугах существенно изменились.

Однако перечень первоочередных услуг в различных доходных группах населения неодинаков. В табл. 3 представлены результаты ранжирования видов бытовых услуг по степени их социальной значимости для низкодоходных категорий населения.

В связи с тем, что малообеспеченная группа потребителей является весьма представительной частью населения области (четвертая часть общей численности) и наименее социально защищенной, необходимо ориентироваться при выборе первоочередных услуг, прежде всего, на этот сегмент.

2 Перечень социально значимых бытовых услуг для населения Тамбовской области

Вид бытовых услуг	Удельный вес населения, выделяющего услугу как первоочередную, %	
	2003	2000
Ритуальные и обрядовые услуги	68	33
Ремонт бытовых машин и приборов	64	27
Услуги парикмахерских	55	54
Ремонт обуви	48	41
Ремонт и техобслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры	46	13
Техобслуживание и ремонт автомобильного транспорта	24	19
Ремонт и строительство жилья	28	11

3 Распределение бытовых услуг по степени их первоочередности для малообеспеченного населения Тамбовской области

Ранг	Вид бытовых услуг	Удельный вес населения, выделяющего услугу как первоочередную, %
1	Ремонт обуви	100,0
2	Ремонт бытовых машин и приборов	100,0

3	Ритуальные и обрядовые услуги	95,0
4	Услуги парикмахерских	90,0
5	Услуги бань и душевых	75,0
6	Услуги фото- и кинолабораторий	50,0
7	Ремонт и строительство жилья	45,0
8	Ремонт и техобслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры	40,0
9	Техобслуживание и ремонт автомобильного транспорта	40,0
10	Услуги предприятий по прокату	35,0
11	Ремонт швейных, меховых и кожаных изделий	30,0
12	Химическая чистка и крашение одежды	30,0
13	Пошив швейных, меховых, трикотажных, кожаных изделий	25,0
14	Услуги прачечных	20,0
15	Пошив обуви	20,0
16	Ремонт мебели	15,0
17	Пошив, вязка трикотажных изделий	15,0
18	Изготовление мебели	15,0
19	Ремонт и изготовление металлоизделий	10,0
20	Ремонт трикотажных изделий	5,0

Однако, несмотря на высокую социальную значимость отмеченных групп услуг, не все они доступны для потребителя, особенно для незащищенных категорий населения. Такая ситуация объясняется целым рядом причин. Как выявило проведенное обследование, наиболее важными из них являются нижеследующие:

1. высокий уровень цен (или несоответствие цен на услуги качеству их исполнения) имеет наибольшую значимость при отказе от потребления следующих услуг: ремонт и строительство жилья, ремонт обуви и пошив швейных изделий, парикмахерские услуги;

2. отсутствие предприятий во многих городах и районах, прежде всего, сказывается на снижении степени удовлетворения потребностей в услугах проката, прачечных, химической чистки и крашения, пошива обуви и ремонта мебели;

3. территориальная недоступность предприятий часто негативно отражается на уровне потребления услуг бань и душевых, ремонта мебели, услуг проката;

4. неудобный режим работы предприятий назван большинством респондентов в качестве главной причины, снижающей частоту потребления таких услуг, как ремонт и изготовление металлоизделий, ремонт и техническое обслуживание бытовой радиотелевизионной аппаратуры, услуг бань и душевых;

5. значительное число нареканий по поводу качества услуг были высказаны в отношении ремонта обуви, химической чистки, пошива одежды, ремонта бытовых машин и приборов, бытовой радиоэлектронной аппаратуры, что в свою очередь заставляет потребителя отказываться от пользования данными услугами. В отношении ремонта обуви, швейных изделий и мебели, услуг парикмахерских также было указано на низкий уровень обслуживания.

Принципиальным моментом в оценке тенденций потребления отдельных видов услуг является необходимость дифференцированного подхода к различным видам услуг и сложившимся тенденциям реализуемого спроса на них, в том числе в силу имеющихся диспропорций в доходах различных слоев населения.

возникшие проблемы требуют участия государства и местных органов управления в дальнейшем развитии
нного сектора платных услуг населению.

В.Д. Жариков, Б.И. Герасимов, А.Ю. Сизикин

МЕНЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Менеджмент в буквальном переводе означает управление.

1 В мировой литературе используется как научный метод организации и управления производством на микроуровне. В российской литературе применяется как синоним слова «управление» [1].

2 Самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение фирмой, действующей в рыночных условиях, намеченных целей путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов. Термин «менеджмент» применяется лишь к управлению социально-экономическими процессами на уровне фирмы, действующей в рыночных условиях [2].

3 Система управления предприятием, ориентированная на удовлетворение общественных потребностей посредством производства товаров и услуг в условиях рыночного хозяйства [3].

4 Форма управления предприятием в условиях рыночной экономики. Цель менеджмента – достижение наивысшей эффективности материального и духовного производства, повышение качества продукции и услуг при постоянном расширении и обновлении их номенклатуры [4].

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) [5].

Современный экономический словарь [6] 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) [5].

Менеджмент имеет собственный экономический механизм (рис. 1) [5].

Сегодня менеджмент – это сложное социально-экономическое, информационное и организационно-технологическое явление, которое включает знания, навыки, умения, приемы, операции, процедуры, мотивацию и многое другое. Содержание понятия «менеджмент» заключается в научном подходе к организации управления фирмой и принятию управленческих решений [5].

Четырнадцать пунктов программы Деминга для менеджмента, изложенные им в 1980-е гг., гласят [7]:

- 1 Поставьте перед собой цель и будьте неизменно твердыми и постоянными в достижении поставленной цели непрерывного улучшения продукции и услуг.
- 2 Примите новую философию. Мы находимся в новой экономической эре, начатой в Японии.
- 3 Уничтожайте потребность в массовых проверках и инспекции как способе достижения качества.
- 4 Покончите с практикой оценки и выбора ваших поставщиков только на основе цены на их продукцию.
- 5 Улучшайте постоянно сегодня и всегда все процессы.
- 6 Введите в практику современные подходы к подготовке и переподготовке всех работников.
- 7 Усвойте и введите в практику лидерство как метод работы, имеющий целью помочь работникам выполнять их работу наилучшим образом.
- 8 Поощряйте эффективные двухсторонние связи и используйте другие средства для искоренения страхов, опасений и враждебности внутри организации.
- 9 Разрушайте барьеры между подразделениями, службами, отделами.
- 10 Откажитесь от использования плакатов, лозунгов и призывов к работникам.
- 11 Устраните рабочие инструкции и стандарты, которые устанавливают произвольные нормы, квоты для работников и количественные задания для руководителей.

12 Устраните барьеры, которые обкрадывают рабочих и руководителей, лишая их возможности гордиться своим трудом.

13 Учредите энергичную программу образования и поддержки самосовершенствования для всех работников.

14 Ясно определите непоколебимую приверженность высшего руководства к постоянному улучшению качества и производительности.

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. Менеджмент сегодня стал элементом культуры и, следовательно, оказывает определенное влияние на развитие человека и общества, т.е. формирует социально-этические убеждения и ценности. На рис. 2 представлены аспекты менеджмента [5].

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 [8].

По международным стандартам ИСО серии 9000 версии 2000 г. менеджмент качества – это [9]: политика в области качества (как самостоятельная категория); планирование качества; управление качеством; обеспечение качества; улучшение качества.

Так как любая деятельность, в которой используются ресурсы (например, производство продукции предприятием), состоит из многочисленных взаимосвязанных и взаимодействующих процессов (где выход одного процесса является входом другого), то менеджмент качества на предприятии – это процесс создания продукции высокого качества, основанный на:

- 1) понимании и выполнении требований к качеству;
- 2) постоянном улучшении процессов;
- 3) удовлетворении заинтересованных сторон.

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 [9].

Список литературы

1 Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учебник. М.: Изд-во «Финпресс», 2000. 384 с.

2 Политэкономика (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика): Учебник для вузов / Под ред. Д.В. Валового. М.: ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-синтез», 1999. 400 с.

3 Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М. Г. Лапусты, П.С. Никольского. М.: ИНФРА-М, 1999. 526 с.

4 Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. Г.П. Журавлевой, В.М. Юрьева. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. ун-та, 2000. 757 с.

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

6 Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.

7 Лапидус В.А., Рекшинский А.Н. Диалог консультанта с руководителем. Н. Новгород: СМЦ «Приоритет», 2000. 84 с.

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

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

Р.А. Кочкаров

ГОРОДСКИЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В условиях становления и развития рыночной экономики одним из основных инструментов социально-экономического развития страны стала разработка целевых программ. По уровню управления целевые программы подразделяются на *федеральные* и *межгосударственные* целевые программы. Такие программы разрабатываются на уровне Правительства РФ в соответствии с «Порядком разработки и реализации Федеральных целевых программ» [1].

Как показывает существующая практика, немаловажное значение в развитии социальной и экономической обстановки в стране имеют *региональные* федеральные программы, с помощью которых достигаются конкретные цели государственной политики. Принципиальная особенность федеральных целевых программ развития регионов определяется тем, что в отличие от других средств поддержки субъектов Российской Федерации (трансферты, дотации, субвенции, бюджетные ссуды и кредиты федерального бюджета) программы призваны решать не столь текущие, сколько стратегические задачи реформирования региональной экономики, осуществлять ее структурную перестройку на основе инвестиционных процессов.

Развитие крупных городов, таких как Москва, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону, Ставрополь происходит под управлением целевых программ. Программы такого рода принимаются и разрабатываются на более низком уровне, чем федеральный. В основном инициаторами таких программ являются администрации городов, и они называются *городскими целевыми программами*. Городские целевые программы направлены на решение более узконаправленных и конкретизированных проблем. Например, развитие жилищно-коммунального хозяйства, создание современной инфраструктуры или модернизация существующей, ремонт городских дорог и т.д. Но в то же время городские программы эффективно взаимодействуют между собой и в совокупности решают долгосрочные проблемы социально-экономического развития города.

Городские программы могут как входить в состав федеральных целевых программ, так и являться органическим продолжением. Например, на федеральном уровне в начале 2002 г. была утверждена федеральная целевая программа «Электронная Россия» [2] сроком действия 2002 – 2010 гг. Но для более эффективной реализации федеральной программы и закрепления достигнутых результатов, а также дальнейшего развития информационного общества в городе Москве Правительство Москвы приняло постановление о разработке городской программы «Электронная Москва» [3] (сроки реализации – 2003 – 2007 гг.)

Разработка целевой программы является одним из этапов жизненного цикла программы. После этапа разработки программы ее необходимо реализовать и достичь тех целей, которые предусмотрены программой.

К настоящему моменту контролирующие органы (например, департамент экономической политики и развития города, департамент финансов города, контрольно-счетная палата города, управление бюджетного планирования и городского заказа города и т.д.) пришли к тому, что не всегда удается провести мониторинг и контроль за реализацией программы на должном уровне. Не всегда существует возможность осуществлять контрольно-управленческие действия, поскольку очень сложно абсорбировать информацию, представляемую ответственными органами за реализацию программы (например, департаментом экономической политики и развития города, департаментом финансов города, комитетом по телекоммуникациям и средствам массовой информации города, управлением бюджетного планирования и городского заказа города и т.д.).

Для эффективного мониторинга и контроля за реализацией программ необходима качественная формализация городских целевых программ. Формализация программы осуществляется следующим образом. Сначала программа распознается, используя современные методы теории распознавания образов в совокупности с программным инструментарием. Результатом распознавания целевой программы является таблица целей, задач и мероприятий. Далее, применяя методы экономико-математического моделирования, таблица преобразовывается в связанное дерево целей, отражающее цели, которые необходимо достичь в процессе реализации программы. При этом дерево целей показывает связь между целями программы, задачами и мероприятиями, предусмотренными для выполнения. Таким образом, формализация целевой программы дает математическую модель социально-экономического развития города или отдельных секторов экономики.

Для успешной реализации, а также достижения генеральной цели программы необходимо планомерно обеспечивать достижение всех целей программы. В каждой цели программы имеются задачи, которые решаются мероприятиями. Мероприятия при этом являются требованиями, а проекты – предложениями. Проекты предоставляются на рассмотрение исполнительной комиссии, и те из них, которые удовлетворяют требованиям, подключаются к программе и принимаются к исполнению.

Таким образом, формализация программы предоставляет модель, с помощью которой можно строить, а затем отслеживать все этапы реализации программы. Такая модель обеспечивает качественный мониторинг и быструю оценку на любом из этапов реализации программы, то есть выявление ошибок и своевременное их устранение. Кроме того, подобная модель показывает степень завершенности на любом из этапов реализации программы. Построенная модель при необходимости позволяет изменить цели или динамично подключить новые цели программы.

Одной из основных проблем в процессе реализации программы является проблема подключения проектов. Предложим одно из решений данной проблемы.

Предположим, что на момент времени T_s^* имеется множество мероприятий M и множество проектов P . Разобьем все множество представленных мероприятий M на группы. Каждая группа будет определяться параметрами, т.е. в каждую отдельную группу будут входить мероприятия с однородными параметрами. Тогда получим разбиение множества M на подмножества $M^{(l)}$, $l = 1, 2, \dots, L$. При этом пара-

метры мероприятий будут представлены числовыми значениями, означающими ограничения ресурсов. Теперь разобьем множество проектов P на подмножества $P^{(l)}$ так, чтобы каждое подмножество проектов можно было бы поставить в соответствие одному из подмножеств мероприятий. Тогда на момент времени T_s^* все проекты оказались поставленными в соответствие с группами мероприятий. Возьмем один такой объект, т.е. одну группу мероприятий и соответствующую ей группу проектов – M^* и P^* . Соединим каждый проект из P^* с теми мероприятиями из M^* , к которым он потенциально подходит. Например, проект постройки дорог может быть присоединен к мероприятиям по строительству автомагистралей, мостов, ремонту городских дорог и т.д. Назначим каждому ребру графа G^* соответствующий вес (стоимость проекта) $c_i, i = \overline{1, n}$. При этом веса ребер исходящих из одного и того же проекта будут одинаковыми.

Выбирая для каждой вершины p_i наилучшее ребро, получим максимальное паросочетание двудольного ориентированного графа G^* . Таким образом, задача оптимального назначения проектов сводится к выделению максимального паросочетания двудольного ориентированного графа (рис. 1). В случае, когда $n = k$ и для каждого мероприятия существует хотя бы один альтернативный проект, т.е. в каждую вершину m_j входит не менее одного ребра, решением будет совершенное паросочетание.

Ошибка!

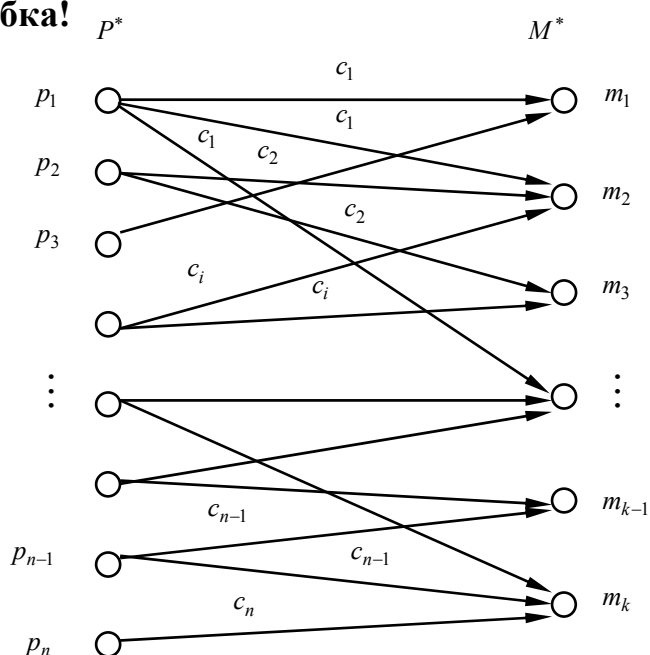


Рис. 1 Взвешенный двудольный граф G^*

Таким образом, для каждой пары – группа мероприятий $M^{(l)}$ и группа проектов $P^{(l)}$ будет задан свой двудольный граф $G_l^d, l = 1, 2, \dots, L$ на определенный момент времени T_s^* . Далее на каждый момент $T_s = 1, 2, \dots, T$ будет задаваться своя последовательность двудольных графов G_l^d . И в каждый момент T_s будет использоваться параллельный алгоритм поиска максимальных паросочетаний для всех двудольных графов G_l^d , т.е. одновременно для каждого графа $G_l^d, l = 1, 2, \dots, L$ будет применяться данный алгоритм. Временная сложность такого параллельного алгоритма составит $O(n^3)$, где n – число вершин графа G_l^d .

Описанная проблема подключения проектов является одной из многих проблем эффективной формализации целевых программ.

Список литературы

1 Постановление Правительства РФ от 26 июня 1995 г. № 594 «О реализации Федерального закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд».

2 Распоряжение Правительства Российской Федерации от 12 февраля 2001 г. № 207-р.

3 Постановление Правительства Москвы от 6 августа 2002 г. № 609-ПП «О городской целевой программе «Электронная Москва».

4 Ефимова Н.П. Государственный финансовый контроль в реализации федеральных целевых социальных программ / Н.П. Ефимова. М.: Медицина, 2000.

5 Федеральная целевая программа «Электронная Россия» (2002 – 2010 гг.).

6 Городская целевая программа «Электронная Москва» (2003 – 2007 гг.).

7 www.economy.gov.ru – Министерство экономического развития и торговли РФ.

8 www.dirfcp.ru – Объединенная дирекция ФЦП.

В.С. Беляков

Основные проблемы финансирования высших учебных заведений

В настоящее время одной из важнейших экономических проблем, стоящих перед системой высшего профессионального образования практически всех стран, является недостаток финансовых ресурсов. Следует отметить, что данная проблема возникла еще в середине 60-х гг. XX в., однако по-настоящему серьезное ее осмысление начало складываться сравнительно недавно.

Для Российской Федерации с наибольшей остротой недостаток финансирования проявился в 1996 г., когда резко сократились бюджетные ассигнования на содержания высших учебных заведений. Поскольку более 70 % российских вузов являются государственными, это привело к резкому снижению их финансовой обеспеченности, но, одновременно, повысило их активность во внебюджетной деятельности. По ряду оценок, в этом направлении российские вузы набрали значительный опыт, оставив позади западные университеты, за исключением, пожалуй, США.

В большинстве стран Европейского Союза (ЕС) решение проблемы финансирования образования рассматривается как политическое, отражающее представление общества об ответственности правительства, фирм и частных лиц за обучение граждан [1, с. 3]. На современном этапе правительства стран-членов ЕС не хотят принимать на себя новые финансовые обязательства в части профессионального образования и обучения, поскольку тогда они, в связи с недостатком средств, должны будут отказаться от выполнения некоторых взятых ранее обязательств.

Сокращение бюджетного финансирования ставит университеты всех стран перед серьезными финансовыми трудностями и необходимостью активнее привлекать негосударственные средства [2, с. 35], в том числе, развивая коммерческие виды деятельности.

Учебные заведения активно расширяют продажу образовательных услуг на образовательном рынке, с одной стороны, и одновременно учатся привлекать дополнительные финансовые ресурсы, развивая взаимодействие с бизнесом, местным сообществом, фондами и др. государственными и негосударственными институтами.

Все большую роль в финансовом благополучии учебных заведений начинают играть заказы на научные исследования, разработка новых методов и технологий обучения.

Одновременно с недостатком бюджетных средств в последние годы все более отчетливо проявляется тенденция к росту спроса населения на образовательные услуги вообще и на высшее образование в частности. В Российской Федерации эта тенденция проявляется в расширении сферы высшего образования, в росте контингента студентов, в том числе, обучающихся на основе полного возмещения затрат (на платной основе).

За период с 1994 по 2003 гг. число государственных вузов увеличилось с 553 до 655, а негосударственных – с 157 до 384. Численность учащихся в государственных вузах за это же время выросла с 2534,0 до 5228,7 тыс. человек (т.е. в 2 раза). В негосударственных вузах за этот же период рост составил более чем 7 раз, с 110,6 до 718,8 тыс. человек [5, с. 161].

С 1990 по 2000 гг. численность студентов высшей школы в странах Центральной и Восточной Европы увеличилась примерно в два раза. Около 25 % всех студентов послешкольных учебных заведений обучается в частных колледжах и университетах [2, с. 52].

Недостаток средств и рост потребности в высшем образовании порождает существенную активность вузов в части их адаптации к меняющимся финансовым условиям.

На современном этапе выделяются три условные группы методов адаптации вузов к условиям ограниченного финансирования [2, с. 36]:

- повышение эффективности использования имеющихся у вуза финансовых ресурсов, снижение издержек по организации обучения;

- получение государственного финансирования в большем объеме;
- увеличение частных источников финансирования, активное привлечение новых источников.

Проблема повышения эффективности бюджетных расходов, в том числе на образование, в настоящее время практически не разработана. Обычное представление о повышении эффективности как о снижении удельных расходов на обучение для системы образования не годится, поскольку может привести к снижению качества образования. Поэтому эффективность бюджетных расходов оценивается субъективно, с точки зрения их обоснованности и рациональности.

Тем не менее, стремление оказывать больший объем образовательных услуг при ограниченности ресурсов (т.е. повысить эффективность использования) инициирует развитие различных форм дистанционного образования. По расчетам американских экспертов, эффективное использование подобного подхода позволит принять на учебу на треть больше студентов и привлечь дополнительные средства. Так, деятельность университета Барселоны (UOC – Universitat Oberta de Catalunya; <http://www.uoc.edu>) в области организации непрерывного и дистанционного обучения ежегодно приносит 21 млн. долл.

Получение государственных средств обусловлено моделями финансирования, которые применяются для этого в разных странах. Различаются три основные модели.

В соответствии с моделью, называемой «финансирование по результатам деятельности» («performance funding»), объем финансирования, выделяемый правительством штата Южная Каролина государственным колледжам, в сильной степени зависит от того, насколько их деятельность соответствует целому ряду количественно определенных стандартов. Система оценки включает 37 показателей, каждый из которых имеет одинаковый вес. Среди них есть показатели, характеризующие качество обучения и квалификацию ППС; удельный вес студентов, получивших диплом бакалавра или магистра; условия поступления в колледж; доля выпускников, получивших работу, в общей численности выпускников; связи с деловым миром. Несмотря на критические отзывы, развитие колледжей в условиях подобной системы оказалось весьма успешным: из 33 государственных колледжей штата 18 превысили стандарты [2, с. 59]. Похожая модель финансирования по результатам применяется и в Великобритании [1, с. 22].

В западно-европейских странах широко распространена модель финансирования образования, включающая два основных источника средств: государственный и местный бюджеты. Такая модель обусловлена законодательно установленным принципом бесплатности образования. Объем финансирования определяется обоснованной потребностью в средствах для обучения всех желающих [3].

В Российской Федерации применяется модель определения объема бюджетного финансирования образования в зависимости от контингента обучающихся и принятых нормативов финансирования. Для увеличения объемов государственного финансирования вузы заинтересованы в росте контингентов. Однако этот процесс жестко регулируется государством: прием на обучение устанавливается ежегодно в виде контрольных цифр. Кроме того, общая численность учащихся жестко ограничена требованиями лицензии и государственной аккредитации. Все это также ограничивает и рост объемов бюджетного финансирования.

В условиях ограниченности бюджетного финансирования особое внимание вузы уделяют поиску дополнительных средств по следующим направлениям:

- расширение перечня и объема оказания платных образовательных услуг, в том числе иностранным учащимся;

- развитие научно-исследовательской деятельности, в том числе по заказам частных компаний;
- привлечение частных пожертвований;
- расширение собственной деятельности.

Все эти направления в российских вузах получили достаточно широкое распространение. Вузы привлекают дополнительные средства путем организации новых направлений и форм образовательной и других видов деятельности: непрерывное обучение, дистанционное обучение, международная ком-

мерческая деятельность, развитие партнерских отношений с работодателями. Эти проблемы достаточно подробно описаны в экономической литературе (см., например, [4]).

В этих условиях весьма важным представляется вопрос о том, в каких направлениях должна развиваться государственная политика в области финансирования образования. В настоящее время в ряде регионов России проходит экспериментальную отработку система финансирования высшего образования с использованием государственных именных финансовых обязательств (ГИФО), разрабатываются вопросы, связанные с созданием системы образовательного кредитования и государственных образовательных субсидий. В ряде публикаций активно обсуждается проблема многоканального финансирования образования и распределения ответственности за него между всеми заинтересованными участниками образовательного процесса: государством, семьями, местным сообществом, учебными заведениями, работодателями.

В основу всех этих нововведений в области финансирования образования, с нашей точки зрения, положен принцип постепенного замещения бесплатного высшего образования платным. В настоящее время доля студентов, обучающихся в вузах «с полным возмещением затрат» превысила 50 % и продолжает расти. Объективно государственная политика в области образования направлена на его дальнейшую коммерциализацию. Следовательно, необходимо развивать платные формы обучения, приближая их к многообразным потребностям учащихся, обеспечивая им возможность получения образования в любой точке земного шара в любое удобное для них время, с использованием современных технологий.

Список литературы

- 1 Анисимов П.Ф., Демин В.М., Олейникова О.Н. / Финансирование профессионального образования за рубежом. М.: Мастерство, 2001. 88 с.
- 2 Стратегии адаптации высших учебных заведений: экономический и социологический аспекты / Под ред. Т.Л. Клячко. М.: ГУ ВШЭ, 2002. 324 с.
- 3 Хофман Х.Г. Государственная политика в области образования: экономические аспекты // Экономика образования. 2003. № 1. С. 41 – 49.
- 4 Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П., Федотов А.В. Экономика и организация управления вузом: Учебник. Серия «Учебники для вузов. Специальная литература» / Под ред. д-ра экон. наук В.В. Глухова. СПб.: Изд-во «Лань», 1999. 448 с.
- 5 Образование в Российской Федерации: Статистический сборник. М.: ГУ-ВШЭ, ЦИСН, 2003.

А.А. Ли, В.А. Шайтанов

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСА ЦЫПЛЯТ-БРОЙЛЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПТИЦЫ

Повышение рентабельности деятельности предприятий мясной отрасли, к которой относятся предприятия по переработке мяса птицы, является одним из условий обеспечения продовольственной безопасности России.

Достижение высокой рентабельности финансово-хозяйственной деятельности предприятий по переработке мяса птицы находится в прямой зависимости от эффективности управления качеством продукции.

В последние несколько лет наметились существенные сдвиги в области создания предпосылок для повышения эффективности управления качеством переработки мяса цыплят-бройлеров на предприятиях России. Этому способствовали следующие изменения во внешней и внутренней среде функционирования предприятий:

- Внедрение рыночного механизма хозяйствования на предприятиях, подталкивающего предприятия к приведению в соответствие потребностей покупателей качеству предлагаемого продукта. Применительно к управлению качеством на предприятиях по переработке мяса птицы переход на рыночные

условия хозяйствования обязал производителей уделять большее внимание предпродажному анализу основных качественных характеристик готового продукта, как-то: температура заморозки, чистота внутренней полости, цвет кожи, наличие кровоподтеков и царапин, вид и размеры упаковки.

- Создание независимого от государства кредитного механизма, помогающего предприятиям АПК решать вопросы нахождения «дешевых» по сравнению с инвестиционным капиталом денег. Возможность заимствования средств по процентной ставке, более низкой, чем уровень доходности на вложенный капитал, повышает вероятность реализации проектов, направленных не только и не столько на увеличение объемов переработки птицы, сколько на повышение качества ее переработки.

- Либерализация внешнеэкономических связей, позволяющая привлекать на выгодных условиях инвестиционный капитал. Это создает необходимые условия конкуренции на рынке, обеспечивающие повышение (относительное и абсолютное) объема средств, направляемых на улучшение работы технологических процессов [1, с. 78].

- Изменение правовой базы, регулирующей взаимоотношения между различными субъектами гражданского права. Данный процесс создает основания для повышения мотивации персонала, участвующего в технологическом процессе по переработке мяса птицы, в повышении качества продукции.

Практика функционирования управления качеством на предприятиях по переработке мяса птицы позволяет выявить некоторые проблемные вопросы, мешающие реализации вышеуказанных положений в полном объеме:

- Повышение качества продукции, обусловленное процессами, связанными с введением рыночного механизма хозяйствования на предприятиях по переработке мяса цыплят-бройлеров, сдерживается низким уровнем дохода населения, не позволяющего предъявлять повышенные требования к производимому продукту. Как результат, потребности покупателей не в полной мере реализуются в производимой продукции.

- Ветеринарные службы органов исполнительной власти и компаний не уделяют должного внимания комплексным проверкам состояния служб по контролю качества продукции на предприятиях по переработке птицы. Большая часть внимания уделяется технологическим процессам по выращиванию цыплят-бройлеров.

- Развитие кредитных отношений в финансовом механизме предприятий по переработке птицы сдерживается по-прежнему высокими процентными ставками, существующими в кредитной системе. В этой сфере единственным стимулятором развития кредитных отношений остается Министерство сельского хозяйства РФ, ряд программ которого направлены на субсидирование 2/3 процентной ставки по кредитным ресурсам, направляемым предприятиями по выращиванию и переработке мяса птицы на закупку отечественного сырья и строительство новых мощностей. Минусом является тот факт, что под данные субсидии попадают только рентабельные предприятия. Проблемой остается смена собственников на нерентабельных предприятиях, которая происходит медленно.

- Наряду с активным продвижением новейших методик в управлении качеством на предприятиях по переработке мяса птицы сохраняется проблема отсутствия системного подхода в управлении, что влечет за собой превышение затрат на управление технологическим процессом.

- Либерализация правовой базы, касающейся качества птицы, привела к активному продвижению и утверждению множества технических условий по переработке мяса птицы, во многом не проработанных. В условиях ускорения НТП, кардинального изменения требований и внедрения международных стандартов до сих пор предприятия пользуются ГОСТом по мясу цыплят-бройлеров от 1982 г., ряд положений которого неизбежно устарел [2, с. 3].

В этой сложной для предприятий, занимающихся переработкой мяса птицы, ситуации одним из инструментов повышения эффективности управления качеством готовой продукции, является метод функционально-стоимостного анализа.

Таковыми учеными как Б.И. Майданчик, М.Г. Карпунин, А.Я. Кибанов, В.А. Шайтанов внесен значительный вклад в разработку методики проведения функционально-стоимостного анализа (ФСА) систем управления различными процессами, в том числе качеством продукции.

Несмотря на высокую значимость данного метода, его фактическому применению при анализе управления качеством продукции на предприятиях по переработке птицы уделялось недостаточно времени. В то же время налицо очевидные преимущества данного метода, обусловленные усилением роли новых методов анализа и построения системы управления качеством продукции при формировании эффективного конкурентоспособного агропромышленного комплекса.

Применение ФСА при формировании эффективной системы управления качеством продукции на предприятиях по переработке птицы предусматривает выполнение совокупности этапов, имеющих определенные особенности, как-то:

1 Подготовительный этап: определение технологического процесса переработки птицы, технологических операций, основных видов производимых продуктов. Особенностью управления качеством процесса переработки птицы является, главным образом, специфичность объекта воздействия – птица. Совокупность функций, реализуемых персоналом в ходе управления качеством, напрямую обусловлена характером воздействий, осуществляемых над птицей.

2 Информационный: подбор технико-экономической информации, необходимой для работы. Для проведения ФСА системы управления качеством продукции необходим следующий перечень данных: информация о стандартизации продукции, перечень потребностей, которые готовый продукт должен удовлетворять и порядок их реализации в технологическом процессе переработки птицы, характер управляющих воздействий.

3 Аналитический этап. На аналитическом этапе дается стоимостная оценка функций, определяется степень значимости (важности) функций, а также степень и причины соответствия (несоответствия) между значимостью функций, уровнем затрат и уровнем качества их исполнения; выявляются излишние, несвойственные и дублируемые функции при помощи методики FAST.

Согласно методологии ФСА, нашедшей отражение в монографиях А.Я. Кибанова, работах Н.К. Моисеевой и М.Г. Карпунина, стоимостная оценка функций управления должна осуществляться на основе данных по определению затрат по статьям расходов на выполнение функций, полученных на информационном этапе. Можно выделить следующую структуру расходов на управление качеством переработки птицы: заработная плата и отчисления, командировочные расходы, эксплуатационные расходы, аренда, использование материалов, страховка, другие. Они ранжируются по важности в случае трудоемкости распределения и невозможности учета какой-либо статьи расхода. Менее важные статьи в расчет не принимаются. При дальнейшем анализе следует учитывать, что основными источниками сокращения затрат являются: устранение излишних функций, устранение вредных функций, нахождение решений, при которых один и тот же материальный носитель функции выполнял бы несколько функций, сокращение излишков потребительских свойств, в которых нет реальной нужды.

4 Творческий этап. На данном этапе осуществляется поиск оптимальных решений с применением технологий творческого мышления: «мозговой штурм», синектика, метод контрольных вопросов, ТРИЗ. Применение конкретного метода зависит от имеющегося объема времени на проведение анализа и от социальной обстановки внутри рабочей группы и между группами.

5 Исследовательский этап. Этап посвящен сравнительной оценке вариантов их экономичности, возможности и сроки реализации. При оценке вариантов совершенствования системы управления технологическим процессом переработки птицы необходимо учитывать не только денежную составляющую, но и этическую, так как многие нововведения могут быть связаны с нежелательными социальными изменениями.

6 Рекомендательный этап – посвящен обоснованию принятого решения и оформлению его в виде рекомендаций. Зачастую роль данного этапа недооценивают. Его важность заключается в том, что от того, в каком виде информация будет представлена перед теми, кто будет непосредственно принимать управленческое решение в отношении одного из выбранных вариантов, будет зависеть дальнейшая участь рекомендуемых предложений.

7 Внедрение принятых решений. Данный этап также нельзя недооценивать, так как экономический эффект во многом зависит от того, как эффективно будут внедряться рекомендуемые предложения [3, с. 44 – 45].

Список литературы

1 Шайтанов В.А. Функционально-стоимостный анализ в условиях перехода к рыночной экономике. Донецк: ООО «Лебедь», 1997.

2 Тракторы и сельскохозяйственные машины / Ю.Ф. Лачуга и др. // Сельскохозяйственная мобильная техника: проблемы и решения. 2004. № 6. С. 3.

3 Основы функционально-стоимостного анализа / М.Г. Карпунин, Б.И. Майданчик. М.: Энергия, 1980. С. 44 – 45.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ: АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И СИНТЕЗА

Теория (рассмотрение, исследование) – это система основных идей в той или иной области знания; форма научного знания, дающая целостное представление о закономерностях и существенных связях действительности. Критерий истинности и основа развития теории – это практика [1].

Качество, же есть совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые потребности [2]:

1 При заключении контракта или в регламентированной окружающей среде, например в области безопасности ядерных установок потребности четко устанавливаются, тогда как в других условиях предполагаемые потребности должны быть выявлены и определены.

2 Во многих случаях потребности могут меняться со временем; предполагается проведение периодического анализа требований к качеству.

3 Обычно потребности переводятся в характеристики на основе установленных критериев. Потребности могут включать, например, такие аспекты, как эксплуатационные характеристики, функциональная пригодность, надежность (готовность, безотказность, ремонтпригодность), безопасность, окружающая среда, экономические и эстетические требования.

4 Для выражения превосходной степени в сравнительном или в количественном смысле при проведении технических оценок термин «качество» не используется изолированно. Чтобы выразить эти значения, должно примениться качественное прилагательное. Например, могут использоваться следующие термины:

а) «относительное качество», когда объекты классифицируются в зависимости от их степени превосходства или в сравнительном смысле (не путать с градацией, классом, сортом);

б) «уровень качества» в количественном смысле (применяется при статистическом приемочном контроле) и «мера качества», когда проводятся точные технические оценки.

5 Достижение удовлетворительного качества включает все стадии петли качества [1) Маркетинг, поиски и изучение рынка. 2) Проектирование и/или разработка технических требований, разработка продукции. 3) Материально-техническое снабжение. 4) Подготовка и разработка производственных процессов. 5) Производство. 6) Контроль, проведение испытаний и обследований. 7) Упаковка и хранение.

8) Реализация и распределение. 9) Монтаж и эксплуатация. 10) Техническая помощь в обслуживании. 11) Утилизация после использования] как единое целое. Вклад в качество этих различных стадий иногда идентифицируется отдельно с целью их выделения, например качество, обусловленное потребностями, качество, обусловленное проектированием продукции, качество, обусловленное соответствием.

6 В некоторых справочных источниках качество обозначается как «пригодность для использования» или «соответствие цели», или «удовлетворение нужд потребителя», или соответствие требованию. Все это представляет собой только некоторые стороны качества, определенного выше.

Управление – означает циклически повторяющийся процесс воздействия органа управления на управляемый объект, в котором последовательно на основании обработки исходной информации о состоянии объекта и оценки обстановки вырабатывается план достижения цели и меры для его реализации, осуществляется передача воздействий на объект управления и контроль их выполнения, коррекция плана в зависимости от изменения условий обстановки и состояния объекта, выработка и передача новых воздействий, выбранных из множества возможных вариантов и обеспечивающих достижение конкретной цели при оптимальных затратах ресурсов. Составными элементами управления являются целеполагание (определение цели), сбор, обработка и оценка информации об объекте управления и обстановке, динамическое планирование (планирование с периодическим вводом корректив в ранее разработанный план) воздействий на объект управления, контроль исполнения (оценка результата воздействия). Эти элементы циклически повторяются [3].

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 продук-

ция 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 [8].

Управление как самостоятельная наука оформилась и была признана лишь в начале XX в. Ее развитие связано с таким именем, как Ф. Тейлор, который обратил внимание на хронометраж и рационализацию приемов ручного труда, стандартизацию инструментов и введение инструкций для рабочих. Тейлор Ф. написал две книги: «Цеховой менеджмент» и «Принципы и методы научного менеджмента». Параллельно с Тейлором в области управления работал француз А. 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.

В 1949 г. Анри Файоль вывел следующие 14 принципов управления [9]:

- 1 Разделение труда.
- 2 Полномочия и ответственность.
- 3 Дисциплина.
- 4 Единоначалие.
- 5 Единство направления.
- 6 Подчиненность личных интересов общим.
- 7 Вознаграждение персонала.
- 8 Централизация.
- 9 Скалярная цепь.
- 10 Порядок. Место для всего и все на своем месте.
- 11 Справедливость.
- 12 Стабильность рабочего места для персонала.
- 13 Инициатива.
- 14 Корпоративный дух.

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 организовал 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 [8].

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 [10] 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 покажем взаимосвязь этих понятий [15].

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 [16].



Рис. 1 Элементы сущности управления и их взаимосвязь

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 [17]. 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) [18].

Система управления каждого предприятия складывается из управляющей и управляемой подсистем [18]. 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 [17, 18]. Как объект управления предприятие является особо сложной системой, которая взаимодействует с внешней средой (органы управления, другие фирмы, зарубежные компании, учебные заведения).

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 предприятием – это обеспечение тесного взаимодействия внешней и внутренней сред предприятия для достижения своих целей [19].

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». 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 [12].

Американский статистик Б. Джойнер очень емко выразил суть современной концепции управления качеством в целом, а также управления фирмой [21]. 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 (рис. 2).

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.

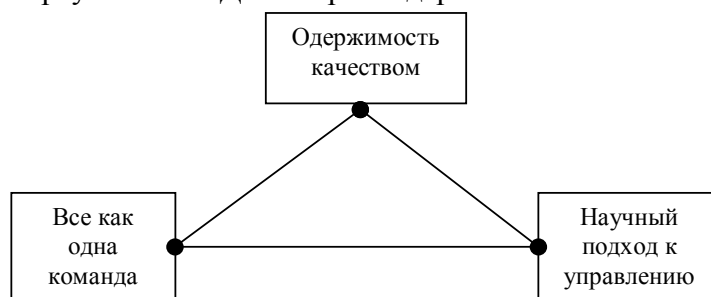


Рис. 2 Треугольник Джойнера

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.

Современное управление качеством состоит из следующих основных этапов [22]:

- 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.

Во-первых, при выпуске продукции недостаточно только одного соответствия требованиям национальных стандартов 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. 3 в общем виде представлен механизм управления качеством продукции, в центре которого 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. 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.

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. 4). Процесс управления качеством заключается в том, что функции общего руководства направляют производственный процесс в нужное русло, который в дальнейшем поддерживается за счет оперативного управления [12].

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

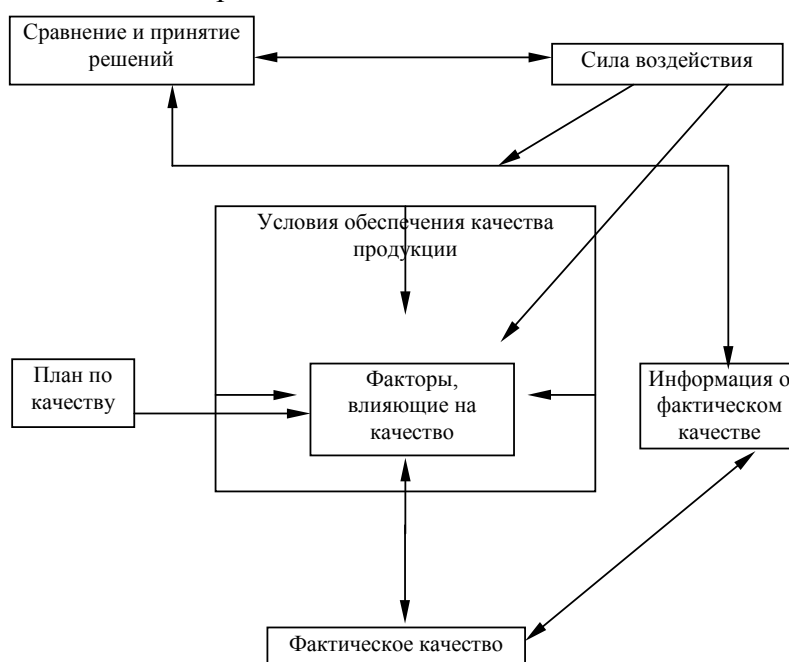


Рис. 3 Универсальный механизм управления качеством продукции

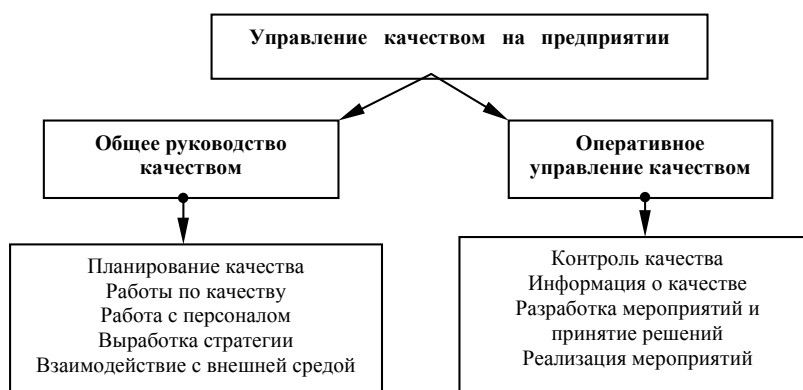


Рис. 4 Аспекты управления качеством

работы другому человеку в производственном процессе. Главная цель управления качеством – это не только удовлетворение внутрифирменных и национальных стандартов, но и удовлетворение требований потребителей, предъявляемых к качеству продукции.

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 Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А.М. Прохоров (пред.). М.: «Советская Энциклопедия», 1981. 1600 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 Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учебник. М.: Изд-во «Финпресс», 2000. 384 с.
- 5 Политэкономия (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика): Учебник для вузов / Под ред. Д.В. Валового. М.: ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-синтез», 1999. 400 с.
- 6 Современный финансово-кредитный словарь / Под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. М.: ИНФРА-М, 1999. 526 с.
- 7 Экономическая теория: Учебник для вузов / Под ред. Г.П. Журавлевой, В.М. Юрьева. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. ун-та, 2000. 757 с.
- 8 Рыночная экономика: 200 терминов / Под общ. ред. Г.Я. Кипермана. М.: Политиздат, 1991. 224 с.
- 9 Гиссин В.И. Управление качеством продукции: Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2000. 256 с. (Учебники «Феникса»).
- 10 Крянев Ю.В., Кузнецов М.А. Образ качества // Стандарты и качество. 1997. № 4. С. 66 – 69.
- 11 Герасимов Б.И., Спиридонов С.П., Смагин М.В. Экономические теории качества: генезис теории и практики системного подхода / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2001. 132 с.
- 12 Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики: Учебное пособие. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 1999. 60 с.
- 13 Лapidус В.А., Рекшинский А.Н. Диалог консультанта с руководителем. Н. Новгород: СМЦ «Приоритет», 2000. 84 с.
- 14 Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
- 15 Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. М.: ИНФРА-М, 2000. 312 с. (Серия «Высшее образование»).
- 16 Справочное пособие директору производственного объединения, предприятия: (Экономика, организация, планирование, управление): В 2 т. / Под ред. Г.А. Егiazаряна, А.Д. Шеремета. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 1985.
- 17 Управление машиностроительным предприятием: Учебник для машиностр. спец. вузов / С.В. Смирнов, С.Н. Ефимушкин, А.А. Колобов и др.; Под ред. С.Г. Пуртова, С.В. Смирнова. М.: Высшая школа, 1989. 240 с.
- 18 Организация производства: Учебник для вузов / О.Г. Туровец, В.Н. Попов, Б.Н. Родионов и др.; Под ред. О.Г. Туровца. Воронеж, 1993. 384 с.
- 19 Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. 480 с.

А.В. Васильев

**ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА –
ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТ-
НЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Как свидетельствуют результаты исследований международных экономических институтов, для мирового рынка в XXI в. приоритетным фактором в конкурентоспособности продукции будет оставаться качество.

В последние годы все большее число российских предприятий принимают стратегическое решение о создании системы менеджмента качества (СМК) по стандарту ISO 9001, более того, можно смело прогнозировать возрастание интереса к получению международного сертификата в ближайшем будущем.

Международная организация по стандартизации – ISO (International Organization for Standardization) была основана в 1947 г. Цель ISO – развитие принципов стандартизации и проектирование на их основе стандартов, способствующих интеграционным процессам в разных областях и направлениях деятельности.

Причины, которые побуждают российские предприятия инициировать процесс сертификации по стандарту ISO 9001, достаточно многообразны: это может быть стремление повысить собственную конкурентоспособность или эффективность своей деятельности, наличие сертификата может быть требованием законодательства, стратегических партнеров, собственников или инвесторов.

К сожалению, достаточно много российских предприятий подходит к построению системы менеджмента качества формально и, не получив позитивного эффекта, разочаровываются в самой идее менеджмента качества и транслируют другим предприятиям свое негативное отношение к данной системе. Действительно, если предприятие ставит целью получение сертификата, а не выстраивание системы менеджмента качества (например, когда наличие сертификата является требованием законодательства), то практически наверняка под видом системы качества предприятие получит лишь дополнительную бюрократическую нагрузку к основной деятельности. Между тем, система менеджмента качества – это инструмент, который можно применить с разной эффективностью: с его помощью можно выстроить систему непрерывного совершенствования деятельности предприятия, а можно и «замусорить» систему управления излишними инструкциями и регламентами, затруднив деятельность сотрудников и не получив какого-либо положительного эффекта.

Проблему полного внедрения и постоянного улучшения качества можно решить только, работая в организации, действительно изучив все аспекты хозяйственной деятельности, осуществляя постоянный мониторинг протекающих процессов. Подтверждением правильности такого подхода к внедрению СМК, явились результаты международной конференции в г. Королеве Московской области, проходившей 5 – 6 июня 2002 г., где представителем Минпромнауки было заявлено о том, что фактически 85 % сертифицированных систем качества предприятий на данный момент времени существуют только на бумаге, т.е. они красиво описаны и утверждены, но когда встает вопрос внедрения их в реальное управление производством, тогда и начинает всплывать на поверхность чистойшей воды фальсификация [1].

Международный стандарт ISO-9001 : 2000 призван оптимизировать внутренние бизнес-процессы и управление ими для того, чтобы быстро и адекватно реагировать на нестандартные изменения на рынке финансовых услуг. Наличие такой системы повышает эффективность бизнеса и устойчивость компаний на рынке.

Популярность систем менеджмента качества в мире непрерывно растет. Более 350 000 компаний в мире уже сертифицировали свои системы менеджмента качества. Среди российских предприятий сертификацию по стандарту ISO прошли такие компании, как: «Лукойл», аэропорт «Домодедово», «iRU», «Норильский никель», «Автоваз», Пивоваренная компания «Балтика», «Русский алюминий».

Гораздо сложнее обстоит дело с финансово-кредитной системой. Исполнительный директор BVQI по России, Михаил Тимошечкин, на пресс-конференции отметил: «На сегодняшний день в мире около 1000 сертифицированных компаний в сфере банковских услуг. Это не так много, и сам факт сертификации – не самое основное, главное – те системы, которыми пользуется учреждение».

Высокое качество обслуживания клиентов и предоставляемых им услуг является главным показателем успешного развития банка.

Банковская услуга как товар – это неосязаемое, нематериальное действие или выполнение работы, не ведущее к владению чем-нибудь материальным. Как правило, такие действия или виды работ происходят в момент непосредственного контакта производителя банковской услуги и ее потребителя. По этим причинам, по мнению специалистов, качество банковской услуги имеет отношение к интерактивному процессу, происходящему между банком и клиентом.

Исследования показали, что потребители оценивают функциональные и технические аспекты качества банковской услуги по пяти основным критериям:

- 1 Материальность (оснащенность банка: оргтехника, интерьеры помещений, внешний вид персонала, информационные материалы).
- 2 Надежность (выполнение обещанной банком услуги точно, основательно и в срок).

- 3 Отзывчивость (искреннее желание помочь потребителю и быстрое обслуживание в банке).
- 4 Убежденность (компетентность, ответственность, уверенность и вежливость обслуживающего персонала банка).
- 5 Сочувствие (выражение заботы и индивидуальный подход к потребителю банковской услуги) [2].

Первый заместитель Председателя Банка России А.А. Козлов и его советник А.О. Хмелев в 2002 – 2003 гг. опубликовали в журнале «Деньги и кредит» цикл статей, посвященных качеству кредитной организации. Авторы определили критерии, формирующие понятие качества банка.

Для клиента: получение продукта (услуги) с желаемыми характеристиками, с допустимым для себя риском и приемлемым качеством обслуживания.

Для инвестора / акционера: устойчивость и абсолютная величина темпов увеличения рыночной стоимости (капитализации) бизнеса.

Для менеджмента банка: долговременная конкурентоспособность и стабильное развитие банка (во всех аспектах).

Для органов государственного надзора и регулирования: соблюдение интересов общества и государства.

При рассмотрении качества банка с точки зрения международных стандартов (система стандартов ISO 9000), авторы выделяют шесть ключевых положений, которым должна следовать кредитная организация и на которых должно концентрироваться руководство банка:

- сосредоточение внимания на клиентах как на центральном звене предполагает ставить во главу угла любого принимаемого решения степень удовлетворения их потребности сегодняшними или будущими коммерческими продуктами и услугами банка;

- сосредоточение внимания на управлении процессами предполагает, что деятельность банка по производству и реализации клиентам коммерческих продуктов (услуг) и по обеспечению хозяйственной деятельности представляет собой комплекс процессов, призванных удовлетворить наилучшим образом современные потребности клиентов, а качество конечного продукта или услуги зависит от качества каждого отдельного процесса и их сопряжения друг с другом (процессы обеспечивают качество банковских услуг);

- выработка и принятие решений, основанных на фактах, предполагает, что качество продуктов (услуг) банка определяется качеством управления, что, по сути, представляет собой непрерывный цикл принятия и реализации различных управленческих решений, в которых наивысшее качество продуктов (услуг) может достигаться только, если эти решения принимаются на основе проверенных данных и фактов;

- сосредоточение внимания на проведении непрерывных улучшений предполагает постоянное и повседневное осуществление деятельности, направленной на обеспечение максимального соответствия потребительских свойств коммерческих продуктов (услуг) постоянно меняющимся потребностям клиентов и на устранение несоответствий («узких» мест) в организационно-технологических, кадровых, информационных и финансовых характеристиках организационной системы, т.е. приведение в сбалансированное состояние компонентов организационного потенциала;

- максимальное вовлечение сотрудников в обеспечение качества предполагает обеспечение качества конечной продукции через грамотную «расстановку» персонала по работам и задачам с соответствующими им (работам и задачам) квалификационными требованиями и необходимыми полномочиями, а также – через стимулирование сотрудников;

- использование системного подхода при проектировании организационной системы и в управлении ею предполагает, что обеспечение качества возможно лишь при учете всех влияющих на него факторов в их взаимосвязи и взаимодействии [3].

Первым среди российских финансово-кредитных учреждений, Банк24.ру прошел сертификацию по международному стандарту качества ISO 9001 : 2000.

В июле 2003 г. в Банке24.ру завершился внутренний аудит, который является заключительным этапом перед проведением сертификации в независимом органе по аккредитованной сертификации систем менеджмента.

Специалистами Банка совместно с консалтинговой компанией ADJ QM Consulting, оказывающей содействие в подготовке к сертификации по международным стандартам Банку24.ру, выбрана компания по проведению внешнего международного аудита – Bureau Veritas Quality International (BVQI), Англия.

Компания BVQI входит в транснациональную корпорацию Bureau Veritas, основанную в 1828 г. Более 55 000 компаний во всем мире остановили свой выбор на BVQI как органе по аккредитованной сертификации систем менеджмента.

Председатель совета директоров Банк24.ру Сергей Лапшин в своей статье отметил: «Мы создаем новую корпоративную культуру, ориентированную на желания клиентов, потому что не получивший должного внимания или уровня обслуживания клиент – это потерянные банком деньги» [4].

Впервые в России Банк24.ру ввел денежную гарантию качества банковских услуг. Ее суть в том, что Банк24.ру гарантирует определенное качество ряда услуг в соответствии с высоким стандартом обслуживания. Система Money Back предусматривает возврат клиенту комиссии за некачественную услугу, а также в определенных случаях выплату дополнительной суммы, компенсирующей моральный ущерб от получения некачественной услуги. Клиент должен получить либо качество, либо возврат денег.

Так, в случае задержки с зачислением или переводом платежа, Банк24.ру не только не берет комиссии за данную услугу, но и платит клиенту двойной размер месячной платы за ведение счета.

Таким образом, благодаря системе гарантирования качества услуг (Money Back) борьба за высокие технологии, выгодные условия обслуживания и качество в Банке24.ру становится реальностью, а не пустым звуком.

Сегодня Банк24.ру – автоматизированный банк, осуществляющий круглосуточное обслуживание клиентов.

Поскольку опыт Банка24.ру в области создания и сертификации системы менеджмента качества в соответствии с требованиями стандарта ISO 9001 : 2000 является уникальным, руководители и специалисты Банка подготовили ряд публикаций, которые помогут нашим коллегам внедрить систему менеджмента качества и в своем банке.

Борис Петрович Дьяконов, кандидат педагогических наук, член Совета директоров, советник Президента «Банк24.ру», ответственный за систему менеджмента качества со стороны высшего руководства, в своей статье выделяет внутренние и внешние предпосылки внедрения системы менеджмента качества для банка.

Внешние предпосылки внедрения СМК:

- снижение доходности банковских операций и переход конкурентной борьбы в сферу сервиса;
- мировые тенденции клиентоцентричности, постоянно растущие требования потребителей;
- повышенные требования со стороны ЦБ к системе управления банком;
- интеграция в мировое сообщество и связанные с этим требования международных органов.

К внутренним факторам внедрения СМК в соответствии с ISO 9001 : 2000 можно отнести:

- приспособление к внешним требованиям регулирующих и надзорных органов, а также к требованиям клиентов;
- стремление перейти от заботы о качестве конкретных услуг к созданию всеобъемлющей системы, которая бы обеспечивала качество услуг и процессов;
- желание укрепить взаимосвязь с клиентами на основе CRM, требующую системного подхода;
- потребность в интеграции проектной деятельности по созданию новых продуктов и услуг, которая бы предусматривала контроль над обратной связью с потребителями;
- необходимость системы, обеспечивающей управление изменениями в банке;
- желание сформировать клиентоориентированную корпоративную культуру [5].

В настоящее время для типичного российского банка существует большой набор как внешних, так и внутренних предпосылок для внедрения и последующей сертификации СМК. Разумеется, банк может существовать и без СМК. Но очевидны и ожидаемые преимущества от системного внедрения управления качеством, достигаемые за счет эффекта централизации управляющих воздействий в области качества и за счет сконцентрированного во времени усилия по обеспечению целостности системы управления качеством и потребностями.

Список литературы

- 1 Летуновский А.М. Совершенствование системы качества на основе принципов TQM // Восточный базар. 2002. № 51. С. 12 – 15
- 2 Новаторов Э. Методика оценки качества банковских услуг // Практический маркетинг. № 10. 2001. С. 8 – 16.
- 3 Козлов А.А., Хмелев А.О. Качество кредитной организации // Деньги и кредит. 2002. № 11. С. 9 – 17.

4 Лапшин С.Г. В Банке24.ру найден эффективный способ поддержания качества // Эксперт-Урал. 2003. № 12. С. 10 – 13.

6 Дьяконов Б.П. Зачем банку внедрять ISO 9001? www.bank24.ru.

Э.В. Злобин

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВЫСШИМ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЕМ КАК ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ

В настоящее время высшее профессиональное образование представляет собой сформировавшуюся общественную структуру, выполняющую определенную функцию в обществе и образовании. Для рассмотрения экономики и управления высшего учебного заведения как организационной системы необходимо дать определение и охарактеризовать понятия «организация» и «системы».

Так что же такое организация?

Организация (от позднелатинского «organize» – «сообщаю стройный вид», «устраиваю») – объединение индивидов в единое целое для совместного действия.

Международный стандарт ИСО 9000 : 2000 определяет организацию как группу работников и необходимых средств с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений. Это слово часто употребляют еще для обозначения:

- совокупности процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого;

- внутренней упорядоченности автономных частей целого.

Понятие «организация» применимо к биологическим, социальным и техническим объектам. Организация может быть корпоративной, государственной или частной. Примерами хозяйственных организаций выступают: фирмы, компании, корпорации, конгломераты; их подразделения (цеха, отделы, секции и др.); группы исполнителей каких-либо работ; системы управления и др.

Можно дать и другое определение: организация – это систематизированное, сознательное объединение действий людей, преследующих достижение конкретных целей.

Каждая организация имеет несколько категорий заинтересованных сторон, имеющих свои нужды и ожидания. С точки зрения управления, главными заинтересованными сторонами являются:

- заказчики и конечные пользователи;
- сотрудники организации;
- собственники и/или инвесторы;
- поставщики и партнеры;
- общество, интересы которого представляют органы местного управления, и население, оказывающее влияние на организацию.

Каждая заинтересованная сторона надеется на свою собственную выгоду от той добавленной стоимости, которая появляется в результате деятельности организации.

Любая организация – многофункциональна. К ее основным функциям относятся:

- маркетинг и анализ рынка;
- стратегическое планирование деятельности предприятия;
- стратегическое и оперативное управление;
- планирование и разработка бизнес-процессов;
- проектирование и разработка продукции;
- производство продукции;
- поставка продукции;
- закупки материалов и комплектующих;
- техническое обслуживание и ремонт оборудования и прочие функции;
- оформление финансовых документов;
- подготовка кадров и управление персоналом.

Кроме этого любую хозяйственную организацию в глобальном смысле можно назвать системой.

Любая организация является сложной социально-технической системой. Термин «система», употребляемый в современной практике, имеет множество значений и смысловых нюансов. Далее приведены определения, которые представляются наиболее удачными.

Первое из них дано в Международном стандарте ИСО 9000 : 2000 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». Система – это совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих

элементов. Следует отметить, что в современном менеджменте качества уделяется большое внимание системному подходу к деятельности организации.

Российский энциклопедический словарь трактует понятие «система» следующим образом: система (от греческого *Systema* – целое, составленное из частей) – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство.

Третье определение: система – совокупность связанных между собой и с внешней средой элементов и частей, функционирование которых направлено на получение конкретного результата.

И, наконец, четвертое: система – объединение частей в единое целое, свойства которого могут отличаться от свойств входящих в него частей.

Системы бывают открытыми и закрытыми.

Открытая система – это система, питающаяся извне какой-либо энергией или ресурсами. Любую хозяйственную организацию, работающую на рынке, можно назвать большой открытой системой, так как она взаимодействует с поставщиками, покупателями (клиентами), конкурентами, государством и др.

Закрытая система имеет внутренний источник энергии (ресурсов). Примеры закрытых систем: часы с внутренним источником энергии, автомашина, самолет, автоматическое производство со своим собственным источником энергии, подводная лодка и т.д.

Как всякое фундаментальное понятие, термин «система» лучше всего конкретизируется при рассмотрении его основных свойств. Для системы характерны следующие основные свойства:

- целенаправленность – определяет поведение системы;
- сложность – зависит от множества входящих в систему компонентов, их структурного взаимодействия, а также от сложности внутренних и внешних связей и их динамичности;
- делимость – система состоит из ряда подсистем или элементов, выделенных по определенному признаку, отвечающему конкретным целям и задачам;
- целостность – функционирование множества элементов системы подчинено единой цели. При этом система проявляет так называемые интегративные свойства, т.е. свойства, присущие системе в целом, но отсутствующие в отдельно взятых ее элементах;
- многообразие элементов и различие их природы – это связано с их функциональной специфичностью и автономностью;
- структурированность – определяется наличием установленных связей и отношений между элементами внутри системы, распределением элементов системы по уровням иерархии.

Исходной характеристикой системы является ее противопоставление окружению, или среде. Среда – это все то, что не входит в систему. Среда представляет собой совокупность всех систем, кроме исследуемой, выделенной, интересующей нас в настоящий момент части реального окружающего мира. Поэтому можно сказать, что система – это конечное множество объектов, каким-то образом выделенное из среды посредством границы системы. Понятие «границы» в целом ряде случаев весьма условно, и при моделировании необходимо четко определить, где кончается система, а где начинается среда.

Между средой и системой, которой является организация, существует множество взаимных связей, с помощью которых реализуется процесс взаимодействия среды и системы.

По входной и выходной связям между системой и средой путем взаимной передачи происходит обмен материальными, финансовыми, энергетическими, информационными и иными элементами.

Задача системы – описание способа (технологии) достижения цели, содержащее указание на цель с желаемыми конкретными числовыми (в том числе временными) характеристиками.

Таким образом, система представляет собой упорядоченное подмножество объектов, интенсивность взаимосвязей которых превышает интенсивность отношений с объектами, не входящими в данное подмножество, т.е. с внешней средой.

Что касается экономики высшего образования как организационной системы, то это одна из наиболее трудных и недостаточно разработанных областей экономической науки. На первый взгляд, образование – это чисто затратная сфера, поддерживаемая за счет части доходов общества. Составляя очередной годовой бюджет, правительство выделяет часть доходов на образование, однако поступления средств от этой сферы в годовом бюджете страны в прямом виде отсутствуют. Вкладывание средств без отдачи в государственных экономических решениях является благотворительностью. Однако это слишком упрощенный взгляд, который не отражает значимость образования в деятельности государства.

Так любая хозяйственная деятельность строится как соединение капитала (здания, оборудование, финансы), материала и труда. От качества каждой из этих составляющих зависит результативность хозяйственного процесса. Чем выше качество исходных элементов, тем более ценным оказывается конеч-

ный результат. Это положение относится, в частности, и к труду, качество которого обеспечивается предварительным обучением.

Вообще слово «образование» определяет механизм и одновременно среду, в которой происходит становление и развитие отдельного человека и человечества в целом. Гегель определил образование как «то, благодаря чему индивид обладает значимостью и действительностью». Могущество любой страны определяется, прежде всего, системой образования. Образование – это капитальные вложения, позволяющие обеспечить более высокую производительность в сфере экономики, культурное и социальное благосостояние.

Качество подготовки специалистов с высшим образованием, характеризуемое некоторым условным показателем усредненного потенциала знаний, умений и навыков, которыми обладают после окончания обучения в вузах специалисты соответствующего года выпуска, во многом определяется объемом затрат, вкладываемых в систему высшего образования за время их обучения.

Поэтому дополнительно выделяемые высшей школе ресурсы должны быть направлены на улучшение материально-технической базы вузов, внедрение в учебный процесс новейших технических средств обучения, на качественное совершенствование и структурную перестройку всей системы высшего образования, что в конечном итоге приведет к повышению качества подготовки специалистов, его соответствию темпам научно-технического прогресса.

Анализ целесообразности инвестирования средств в работающих методически подобен анализу инвестирования средств в оборудование. Экономическую отдачу от инвестиций в образование можно рассматривать как дополнительный доход, получаемый в последующем. С позиции государства поддержка государственных вузов – это инвестирование средств общества в человеческий капитал. Методическая трудность оценки эффективности этих инвестиций состоит в том, что образовательные организации можно считать одними из самых сложных в управлении организаций. Для них характерен высокий уровень кадрового потенциала, сложность производимой продукции и услуг, большая социальная значимость результатов деятельности, значительный по длительности жизненный цикл продукции и услуг, исторически сложившаяся независимость и обособленность деятельности педагогического персонала образовательной организации, свобода преподавателя в выборе методик преподавания. Но именно эффективность затрат на высшее образование (как в настоящий момент времени, так и в перспективе) должна служить критерием, определяющим выделяемые на цели развития высшего образования средства. Поэтому задача определения эффективности затрат на высшее образование сама по себе является важной и актуальной.

Оценка эффективности затрат на высшее образование неразрывно связана со способами управления высшими учебными заведениями, а также определением сферы их деятельности.

В теоретическом плане вопрос о том, к какой сфере народного хозяйства (производственной или непроизводственной) относится высшая школа, до сих пор является дискуссионным. Одни ученые считают, что высшая школа однозначно относится к непроизводственной сфере, другие – что она отчасти непосредственно связана с материальным производством.

Так, представители классической политэкономии и статистики считают, что в соответствии с теорией стоимости работники высшей школы, участвуя в формировании высококвалифицированной рабочей силы, непосредственно стоимости и, следовательно, национального дохода, не создают, а только потребляют последний. На этом основании делается вывод о том, что затраты на высшее образование являются производственными издержками. Однако затраты на подготовку высококвалифицированных специалистов способствуют росту качества совокупной рабочей силы, поэтому представляется более обоснованным рассматривать затраты на образование не как конечное использование части национального дохода, а как затраты, воспроизводимые в процессе материального производства, которые будучи вложенными в живую рабочую силу, увеличили ее эффективность и одновременно сложность применяемого в материальном производстве труда, что позволяет рассматривать высшие учебные заведения как организационные системы.

Что касается управления высшим учебным заведением как организационной системой, то вуз – это сложный многофункциональный объект для управления, многие проблемы в котором возникают из-за несовершенства понимания ситуации управленческим персоналом. Причина несовершенного понимания ситуации заключается в неполном владении информацией, незнании ситуации в полном объеме и неумении сопоставить частные задачи подразделения с общими задачами вуза. Людями, принимающими важные решения, являются практически все преподаватели в вузе (до уровня рядовых профессоров и доцентов кафедр). Руководству вуза приходится принимать решения, исходя из реально складывающейся ситуации и событий, которые происходят независимо от того, что о них говорят и думают.

Проведенный в статье анализ высказываний показывает, что высшее учебное заведение можно отнести к социальной системе, удовлетворяющей потребности общества в образовании, а изучение экономики и управления вузом можно рассматривать как организационной системой.

Список литературы

- 1 Васильев Ю.С., Глухов В.В., Федоров М.П. Экономика и организация управления вузом: Учебник. 2-е изд., испр. и доп. / Под ред. д-ра экон. наук В.В. Глухова. СПб.: Изд-во «Лань», 2001. 544 с.
- 2 Качалов В.А. Стандарты ИСО 9000 и проблемы управления качеством в вузах (записки менеджера качества). М.: ИздАТ, 2001. 128 с.

О.В. Дьякова

ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

За последние 40 – 50 лет понятие «качество» претерпело эволюцию: содержание проблемы качества товаров и труда преобразовалось в проблему качества жизни, качества человека, качества культуры и качества образования.

Эволюция мышления в области качества представлена следующими этапами: инспекция и испытания, контроль качества, обеспечение качества, управление качеством, всеобщее управление качеством, качество людей (табл. 1) [3].

1 Эволюция мышления в области качества

Период	Название этапа	Содержание этапа
60-е годы	Инспекция и испытания	Проверка качества и испытания (сортировка, забраковка и переделка)
	Контроль качества (ОС)	Контроль качества (пооперационный контроль)
	Обеспечение качества (QA)	Профилактика дефектов (внутренний и внешний аспект)
70 – 80-е годы	Управление качеством (QM)	Методы и средства управления качеством (ИСО серии 9000), надзор
90-е годы	Всеобщее Управление Качеством (TQM)	Совершенствование качества (ИСО 9004-4)
Будущее (XXI в.)	Качество людей	Широкое понимание качества, культура качества предприятия, человеческий фактор в качестве

Проблема качества жизни сегодня интересует не только ученых и философов, к ней все настойчивее обращаются политики. На эту цель сориентированы многие государства мира. Все чаще признается тот факт, что человечество в целом живет «как-то не так»: стремительно уничтожая свою среду обитания, теряя духовно-нравственные начала, раскручивая витки самоистребления.

На сегодняшний момент в разработке и понимании категории «качество жизни» есть определенные теоретические и методологические трудности, которые предстоит решить.

Существует ряд характеристик качества жизни:

1 Комиссия ЮНЕСКО по народонаселению и качеству жизни включает в понятие «качество жизни» параметры здоровье, образование, рациональное питание, стабильная, экологически чистая окружающая среда, включая жилище, безопасность, здравоохранение, участие в жизни общества, создание необходимых услуг для развития общества, справедливость, равенство мужчин и женщин [2].

2 Качеством жизни следует считать совокупность свойств (атрибутивный концепт) системы «человек – среда жизнедеятельности» поведения [5].

Среда жизнедеятельности человека состоит из сред:

- потребительской, в которой потребляются продукция и услуги, в том числе медицинские;
- природной, в которой потребляются природные ресурсы конкретного региона;
- социально-трудовой, где реализуются его трудовая активность и компенсирующие механизмы в случае ее потери;
- культурно-образовательной, где формируются общественные связи, основанные на профессионально-образовательной подготовке, общности культурных и исторических ценностей региона.

3 Под качеством жизни понимается комплексная характеристика социально-экономических, политических, культурно-идеологических, экологических факторов и условий существования личности, положения человека в обществе [6].

4 Качество жизни рассматривается в двух интерпретациях:

- более широкой – удовлетворенность населения своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов. Это понятие охватывает: характеристики и индикаторы уровня жизни как экономической категории, условия труда и отдыха, жилищные условия, социальную обеспеченность и гарантии, охрану правопорядка и соблюдение прав личности, природно-климатические условия, показатели сохранения окружающей среды, наличие свободного времени и возможности хорошо его использовать, наконец, субъективные, ощущения покоя, комфорта и стабильности;
- более узкой – охватывает перечисленные характеристики без собственно уровня жизни в его экономическом понимании (доходы, стоимость жизни, потребление) [4].

Обобщение рассмотренных характеристик позволяет представить структуру понятия «качество жизни» в виде укрупненной схемы с точки зрения похода к нему как к философской категории – объекту изучения, и как к большой сложной системе – объекту управления (рис. 1) [2].

Зачастую в литературе происходит отождествление понятий «уровень жизни» и «качество жизни». Однако уровень жизни – более узкое понятие, являющееся составной частью качества жизни.

Уровень жизни – отношение уровня доходов к стоимости жизни вместе с определяемыми этим отношением характеристиками потребления и обеспеченности жизненными благами. Уровень доходов в данном случае наилучшим образом отображается показателем располагаемых ресурсов, поскольку в него кроме текущих доходов включаются и накопленные сбережения. Однако для простоты вычислений может быть использован и более распространенный показатель среднедушевого денежного дохода [4].

Стоимость жизни может учитываться с помощью рационального потребительского бюджета, прожиточного минимума или фиксированной потребительской корзины.

Принимая во внимание, что в настоящее время прожиточный минимум рассчитывается регулярно, причем для различных групп населения и регионов страны, его использование наиболее практично и применимо в реальных расчетах.

Таким образом, наиболее удобным показателем уровня жизни U , отвечающим данному определению, является отношение среднедушевого денежного дохода D_{pc_a} и усредненного прожиточного минимума \min_a :

$$U = \frac{D_{pc_a}}{\min_a} \quad (1)$$

или учитывая различные категории населения (например, трудоспособные, пенсионеры, дети), – отношение суммарного значения доходов и прожиточных минимумов по различным категориям населения

$$U = \frac{\sum D_{pc_a}}{\sum \min_a} \quad (2)$$

С 1961 г. Организация Объединенных Наций (ООН) проводит оценку и ранжирование стран по ряду показателей, входящих в комплексный показатель, называемый индексом человеческого развития (ИЧР). В этом показателе используется средняя арифметическая величина, состоящая из пяти основных исходных показателей [4]:

$$I_{чр} = \frac{\sum I_{x_i}}{5}, \quad (3)$$

где $I_{чр}$ – индекс человеческого развития; I_{x_1} – индекс ожидаемой продолжительности жизни; I_{x_2} – индекс уровня образования населения; I_{x_3} – индекс уровня бедности; I_{x_4} – индекс уровня общей безработицы населения; I_{x_5} – индекс реального ВВП на душу населения.

Центральными задачами в концепции качества жизни в соответствии с рекомендациями ООН провозглашаются [6]:

- 1) обеспечение физического и морального здоровья общества;
- 2) обеспечение качественными и экологически чистыми продуктами;
- 3) охрана окружающей среды;
- 4) поддержание ресурсного потенциала региона.

Необходимо отметить, что категория «качество жизни» является интегральной качественной характеристикой жизни людей, раскрывающей не только жизнедеятельность, жизнеобеспечение, но и жизнеспособность общества как целостного социального организма. Жизнеспособность, в свою очередь, есть свойство как отдельного индивида, так и общества в целом, наиболее эффективно осуществлять свои социальные, духовные и биологические функции. В этом контексте, видимо, следует пользоваться понятиями всеобщего качества, TQM и др., раскрытие сущности которых поможет выработке конкретных программ по управлению качеством [1].

Повышение качества управления можно рассматривать как стратегическую задачу в области повышения качества жизни. Расчлняя стратегическую задачу на группы тактических, можно выстроить их по степени срочности, по затратам ресурсов и т.д., а также провести ранжирование по значимости для решения главной задачи. Дальнейшее членение тактических задач позволит выйти на уровень отдельных научных направлений, государственных образований, отраслей промышленности и т.д., вплоть до уровня одного предприятия, социальной группы, семьи, одного человека.

Таким образом, будет получен материал для построения своего рода сетевого графика повышения качества жизни. При этом важно, что наука об управлении качеством дает богатейший методический материал и инструментарий: системный подход к управлению качеством, методику выбора критериев и показателей, методы оценки измерения достигнутых результатов, методы контроля и управления процессами и т.п.

В то же время, аналогично тому, как категория всеобщего управления качеством признана ведущим стимулом развития промышленности, категория «управление качеством жизни» является основой развития и совершенствования социальной сферы, инструментом эффективной социальной политики. От успехов решения социальных задач во многом зависит стабильность в обществе. Примером может служить Япония, где в 1986 г. были приняты «золотой план» и десятилетняя стратегия улучшения здравоохранения и повышения благосостояния лиц пожилого возраста. К реализации этой программы подключилась местная администрация, разрабатывая и реализуя местные программы на местах. Расходы на социальные нужды нередко обгоняли темпы экономического роста. Проведенные мероприятия позволили Японии выйти в лидеры по продолжительности жизни населения. Данный показатель по методике ООН признан самым весомым при оценке качества жизни населения [6].

Одной из приоритетных задач социальной политики в развитых странах является борьба с бедностью. Сокращение продолжительности жизни, недоступность образования, ограничение возможности реализации трудовой активности, недоступность качественных продуктов и услуг, в том числе медицинских, растущая изолированность многих слоев населения от общественной жизни – все это, согласно методике ООН, определяет понятие бедности [5].

Для России в настоящее время бедность населения является главной проблемой. Но при оценке уровня благосостояния нельзя подходить одинаково ко всем категориям населения. Бедность слабых (нетрудоспособных и малотрудоспособных – инвалиды, больные, престарелые и др.) нельзя приравнивать к бедности сильных (квалифицированных, хорошо образованных работников отраслей, пострадавших от кризиса) [6].

Основной аспект социальной политики – делать ставку не на пособия и льготы, а на создание условий для продуктивного труда.

К сожалению, в России пока бытует мнение, что для борьбы с бедностью надо всем немедленно установить высокую заработную плату, пенсии, другие социальные выплаты. Не рассматриваются вопросы об источнике этих проблем.

Большую роль в достижении достойного качества жизни населения России играют образование и просветительская деятельность. Будущее того или иного народа, государства в первую очередь зависит от того, на сколько и, главное, – как решаются вопросы образования. Поэтому основная задача в сфере образования, которую нельзя упускать из виду ни при каких обстоятельствах, сложностях и трудностях современного этапа развития России, – увеличение интеллектуальных способностей нации, укрепление ее интеллектуального потенциала. Образование, его воспитательный компонент, как известно, формирует личность. Оно позволяет существенно увеличить интеллектуальные способности и возможности людей, воздействует на их жизненные позиции, формирует потребность к творчеству, к изменению

жизни в лучшую сторону. От качества образования зависит решение проблем качества во всех сферах жизни общества. Каждый человек, привнося в общественное сознание свою лепту, участвует в формировании менталитета нации. Следовательно, чем интеллектуально богаче и нравственно совершеннее будет каждый член общества, тем больше перспектив у нации обеспечить себе достойное качество жизни [1].

Ведущий американский специалист в области систем качества А. Фейгенбаум отметил, что качество является фундаментальной детерминацией всех наших знаний, умений и отношений. Отсюда необходимо развитие сильного и эффективного процесса обучения качеству, его интеграции на всех уровнях образовательной инфраструктуры [1].

Повышение качества жизни всего населения страны должно формироваться, в первую очередь, на уровне регионов. В то же время показатели качества жизни могут быть использованы как инструмент для социально-экономического управления регионом. При этом работа должна проводиться в следующей последовательности [6]:

- сбор статистических данных и расчет показателей качества жизни;
- анализ ситуации и определение индикаторов для повышения качества жизни;
- разработка технических, организационных и социальных мероприятий для реализации достижения намеченных индикаторов;
- разработка математических моделей обоснования эффективности намечаемых мероприятий;
- оценка стоимости инвестиций для реализации намеченных мероприятий;
- формирование программы социально-экономического развития региона.

Качество жизни либо требует определенных отношений, в том числе регулируемых государством, либо формируется под воздействием заданных отношений, в том числе регулируемых государством. Следовательно, между государственным регулированием и качеством жизни есть определенная дуальная связь. Регионализация понятия «качество жизни» и его дуальная связь с государственным регулированием делают необходимым рассмотрение качества жизни в условиях глобализации экономики [5].

Таким образом, проблема качества жизни в современных условиях является важнейшим фактором экономического и социального развития общества. В связи с этим совершенно четко просматривается необходимость принятия стандартов ИСО по проблеме «Качество жизни». Представляется, что самой трудной является проблема определения параметров «идеального качества жизни» и их численных значений: ведь требуется не решение частных задач, а глобальное видение мира.

Список литературы

- 1 Бойцов Б., Азаров В., Крянев Ю. Качество и интеллектуальный потенциал России // Стандарты и качество. 2001. № 7 – 8. С. 62 – 65.
- 2 Васильев А. Управление качеством методами стандартизации // Стандарты и качество. 2001. № 9. 2001. С. 6 – 9.
- 3 Всеобщее управление на основе качества: Учебное пособие / Ю.С. Карабасов, А.И. Кочетов, В.П. Соловьев, Л.А. Дубровина. М.: МИСиС, 2003. 145 с.
- 4 Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. М.: ЮНИТИ-ДАЕА, 2002. 592 с.
- 5 Кисилева Т., Полнарев С., Сменковский А. Качество жизни в условиях глобализации экономики // Стандарты и качество. 2001. № 11. С. 100 – 102.
- 6 Конференция в Рыбинске: «Что наше отечество всегда понимало ...» // Стандарты и качество. 2001. № 11. С. 91 – 99.

Г.Н. Дробышев, В.И. Меньщикова

РЫНОК БЫТОВЫХ УСЛУГ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Цель перехода к рыночной экономике – это повышение эффективности деятельности во всех сферах народного хозяйства и обеспечение высокого уровня жизни населения. Рыночные преобразования

затронули все отрасли экономики и поспособствовали развитию сектора услуг, развитие которого связано с формированием и наращиванием рыночных отношений и рыночной инфраструктуры. Стремление к улучшению качества жизни и высокие требования к состоянию среды обитания у населения повысили спрос на услуги, в первую очередь, бытовые. Услуги – важный вид экономической деятельности, оказывающий влияние на все стороны жизни общества. Степень удовлетворения потребностей населения в услугах является одним из главных индикаторов уровня и качества жизни. Под услугами принято понимать результаты экономической деятельности, которые не принимают материальной (вещной) формы и удовлетворяют определенные потребности – личные, коллективные и общественные.

С переходом на международную методологию учета и статистики было ликвидировано понятие «непроизводственная сфера», которое применяли к сфере услуг. В связи с этим потребовалось пересмотреть сложившееся за предшествующие более 70 лет в отечественной науке и практике представление о роли услуг в развитии общества, в экономике страны.

В основе современных воззрений на рынок услуг можно выделить два методологических подхода. Один из них состоит в том, что рассматривается сущность услуги как экономической категории и как результата труда в виде некоторого полезного эффекта, опосредованного «вещной», материальной формой. При этом процесс оказания услуги трактуется как специфическая трудовая деятельность, направленная на удовлетворение определенных потребностей людей или производства, в результате которой создаются полезные экономические и/или социальные эффекты. Другой методологический подход обосновывает необходимость разграничения и определения соотношения рынка услуг с материальным производством в целях реализации объективной закономерности изменения пропорции между материальным производством и сферой услуг.

Первый методический подход основан на теории К. Маркса. Он писал, что услуга представляет собой «... ту особую потребительную стоимость, которую доставляет труд, подобно всякому другому товару; но особая потребительная стоимость этого труда получила здесь специфическое название «услуги» потому, что труд оказывает услуги не в качестве вещи, а в качестве деятельности, что, однако, несколько не отличает его: скажем от какой-нибудь машины, например от часов».

Под услугой часто понимают полезный эффект деятельности работников, который не «опредмечивается», не выступает в виде вещи. В действительности же во многих случаях предприятиями, производящими услуги, создаются и материальные блага. «Услуга, – указывал К. Маркс, – есть не что иное, как полезное действие той или иной потребительной стоимости товара ли, труда ли».

Труд в сфере услуг признан производительным, сама эта сфера производственной, а результаты ее функционирования учитываются в валовом внутреннем продукте и в других показателях результатов экономической деятельности.

Согласно другому методическому подходу рынок бытовых услуг имеет определенную специфику, отличающую его от сферы материального производства и рынка товаров.

Субъектам рынка услуг присущи специфические особенности, отличающие их от субъектов промышленного производства спецификой производственного процесса, формой управления и обслуживания. Эти особенности обуславливают организацию финансово-экономической работы предприятий, показатели и финансовое состояние предприятий.

Специфичность сферы услуг состоит, прежде всего, в том, что она, несмотря на инфраструктурный характер, может иметь не все фазы единого процесса расширенного воспроизводства, а только две – производство и потребление. Это относится к услугам транспорта, салона красоты, ресторанов, парикмахерских и др. В связи с этим предприятия рынка услуг сочетают в своей деятельности функции различных отраслей народного хозяйства (промышленных, ремонтных, предприятий торговли). Наряду с этим, предприятиям сферы услуг присуща особая функция – обслуживание населения, которой не занимаются в такой мере никакие другие предприятия.

Результатом труда работников данной отрасли являются в основном потребительные стоимости, имеющие и не имеющие вещественной формы, но в условиях товарно-денежных отношений принимающие форму товара специфическое название их услуги. Осуществляются бытовые услуги I порядка – химчистки, ремонт и т.д. Не имеют вещественной формы, но осязаемы услуги II порядка – парикмахерские, рестораны, салоны красоты, спортивные занятия.

Процесс производства и потребления части бытовых услуг (услуги парикмахерских, саун, бань, салонов красоты и др.) совпадают на одном и том же пространственно-временном отрезке. Названное обстоятельство существенно снижает обращение бытовых услуг в качестве товара и исключает выпуск

продукции на «склад» и тем самым побуждает предприятие от накопления больших и тем более сверхнормативных запасов готовой продукции на складах. Следовательно, если в этой сфере невозможно сделать запасы товаров, то необходимо соблюдать постоянное равенство спроса и предложения и по объему и по структуре оказываемых услуг. Их производству должен предшествовать конкретный социальный заказ (индивидуальный, коллективный, общественный), который выступает актом их общественного признания и гарантом обмена труда производителя на деньги потребителя. Специфика данного производства отражается на организации финансовой работы предприятий бытового обслуживания.

По ряду бытовых услуг производство опережает потребление (все виды ремонта, услуги прачечных, химчистки и т.д.). Опережение оплаты услуг означает, что заказчик авансирует предприятие сферы услуг. Это ускоряет кругооборот производственных фондов, сокращает потребность в собственных оборотных средствах или кредитах. К тому же результату приводит и выполнение заказов из материалов заказчика. Данные обстоятельства побуждают предприятия сферы бытовых услуг повышать качество бытового обслуживания населения, сокращать сроки выполнения заказа.

Производство и, зачастую, одновременное потребление, минуя стадию обращения, происходит обычно по месту расположения объектов бытового обслуживания. Указанное обстоятельство обуславливает местный локальный характер производств бытовых услуг и требует их равномерного распределения по территории региона (области, района, города) учреждений бытового обслуживания.

Услуги на рынке бытового обслуживания имеют свою специфику, которая заключается в том, что при их производстве осязаемое воздействие направлено не только на товары (т.е. на физические объекты, но и непосредственно на человека – медицинские услуги, пассажирский транспорт, парикмахерские и др.). Это означает, что их невозможно транспортировать, упаковывать, демонстрировать или изучить до покупки, поскольку они неотделимы от личности производителя и потребителя. Поэтому оказание бытовых услуг (гораздо больше, чем каких-либо иных) требует личного контакта производителя, что характеризуется высокой степенью индивидуальности и нестандартности по схеме «производитель – потребитель». Результат потребления услуги будет зависеть от личных и профессиональных качеств производителя и от физических особенностей потребителя. Данные бытовые услуги приходится покупать веря «на слово», т.е. потребитель вынужден полагаться, главным образом, на репутацию, благоприятное общественное мнение данного бытового учреждения.

Специфичность рынка бытовых услуг проявляется в том, что производительность труда в сфере бытовых услуг имеет тенденцию к постоянному отставанию. Это связано с тем, что возможность замещения живого труда техникой в сфере части бытовых услуг сильно ограничена, поскольку характер труда требует непосредственного контакта субъекта с субъектом, поэтому не может поддаваться автоматизации, жесткой технической регламентации. Технические средства, как правило, только способствуют качеству обслуживания. В результате этого производство бытовых услуг отличается высокой трудоемкостью, что обусловлено высоким уровнем ручного труда и высокой долей затрат на заработную плату в стоимости услуг.

В настоящее время затраты на заработную плату в расчете на один рубль выручки от реализации услуг и продукции отдельных видов занимают около 70 %. Это должно учитываться в организации финансов предприятия, оказывающих трудоемкие услуги, в частности, при установлении нормативов отчисления в бюджет доходов (прибыли) и при формировании единого фонда оплаты труда. Кроме того, бытовые услуги для населения являются основным с точки зрения высвобождения времени, что определяет высокую степень их социальной значимости.

Важной отличительной особенностью сферы услуг является ее многогранная деятельность. Многие предприятия этой сферы оказывают услуги населению, выполняют работы для предприятий, организаций и учреждений, выпускают продукцию массового потребления.

Сфера услуг характеризуется сезонностью производственно-хозяйственной деятельности, зависимостью результатов труда от территориальной обособленности населения и даже от природно-климатических условий. Сезонность и влияние моды способствуют накоплению материальных ценностей на складах, росту вложений в фонды обращения, а также увеличению потребности в краткосрочных ссудах. Колебание спроса потребителей на услуги в отдельные периоды сезона вынуждает предприятия в периоды спада заниматься производством продукции массового потребления для обеспечения стабильности работы предприятий.

При рассмотрении услуг применяются разные классификации и группировки. Основопологающим для классификации услуг является то, что они могут иметь материальный и нематериальный характер. Услуги материальные – это услуги, оказанные материальному производству. Услуги нематериальные –

услуги науки, страховых организаций, банковские услуги, услуги связи, образования, культуры, обороны, здравоохранения и прочие.

В рыночной экономике принципиальным является деление услуг на рыночные и нерыночные. Рыночные услуги оказываются по ценам, покрывающим издержки и обеспечивающим прибыль, т.е. это услуги, предназначенные к реализации или реализованные по экономически значимым ценам. Нерыночные услуги оказываются бесплатно. Это, как правило, социально-ориентированные услуги; финансируются они из бюджета или общественными организациями. Если они и оцениваются, то по экономически незначимой цене. Таковой формально считается цена, если она покрывает меньше 50 % затрат на оказание услуг. Потребляются такие услуги либо обществом в целом, либо домашними хозяйствами.

Кроме того, с точки зрения потребителя этих услуг:

- простая услуга, выполненная по формуле «потребитель + специалист», т.е. равняется одному посещению парикмахера, элементу диагностики в медицине;
- сложная услуга требует для своей реализации определенного состава персонала, комплексного технического оснащения, специальных помещений и так далее и состоит из набора простых услуг (салоны красоты, медицинские услуги, химчистки и т.д.);
- комплексная услуга включает набор сложных и простых услуг (например, услуги оздоровительных комплексов, дома быта и т.д.).

По функциональному назначению услуги могут быть такие как:

- ремонт, окраска и пошив обуви (не включая изготовления валяной и резиновой обуви);
- ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий (включая демонстрацию и показ моды);
- ремонт и техобслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и бытовых приборов, ремонт и изготовление металлоизделий;
- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств (включая технический осмотр, уборочно-моечные работы, хранение автотранспортных средств на платных стоянках, установку сигнализации и радиоаппаратуры);
- изготовление и ремонт мебели (включая сборку мебели на дому у заказчика, приобретенной им в разобранном виде);
- химическая чистка и крашение;
- услуги прачечных (включая сопутствующие услуги – мелкий ремонт сдаваемых в обработку вещей);
- ремонт и строительство жилья и других построек (включая строительство и ремонт индивидуальных гаражей укрепление дверных коробок, строительство колодцев, бурение и оборудование скважин);
- услуги фотоателье и фото- и кинолабораторий;
- услуги бань и душевых;
- услуги парикмахерских (включая изготовление париков и шиньонов);
- услуги предприятий по прокату;
- транспортно-экспедиторские услуги (включая услуги носильщиков, мягкую упаковку ручной клади и багажа, услуги камер хранения);
- ритуальные услуги (включая продажу похоронных принадлежностей через специализированные магазины);
- прочие виды бытовых услуг (включая услуги газификации, услуги по переработке сельхозпродукции и даров леса, изготовление валяной обуви, замену элементов питания в электронных часах и других приборах, услуги по нарезке стекла и зеркал).

По условиям оказания:

- на дому;
- в производственных условиях (ателье, мастерские и т.д.);
- в процессе транспортировки («скорая помощь», «санитарная авиация», услуги носильщиков, камер хранения).

Более системное описание рынка услуг можно представить в виде рис. 1.

Последнее, что хотелось бы отметить, это то, что новые формы хозяйствования создали новые условия для саморазвития, саморегулирования многовариантной экономики бытовых услуг. В этих условиях предприятия бытового обслуживания в режиме саморегулирования развиваются на основе учета спроса потребителей. Оттолкнувшись от спроса потребителей, мастерские, салоны, ателье бытового обслуживания, взятые в аренду или приватизированные, должны получить дополнительные ресурсы в обмен на собственные услуги. Потребители должны финансировать их расширение. Куда же будут на-

правлены эти ресурсы? Туда, где недостаточен уровень удовлетворения спроса. В этом есть логика: получив деньги от населения, предприятия платного обслуживания должны израсходовать их так, как желают сами потребители, т.е. вложить деньги в те сферы, где еще есть отставание от потребительского спроса. Это означает, что важнейшей функцией хозяйственного механизма в сфере бытовых услуг должно быть выявление платежеспособного спроса на платные услуги. Такая функция обеспечивается в условиях рынка обязательной организацией изучения спроса как на уровне отдельных предприятий, так и в рамках государственных систем платного обслуживания населения.

Потребители в большей мере заинтересованы в небольших предприятиях, так как они лучше ориентируются в запросах людей, легче приспосабливаются к изменениям в спросе, вкусах.

Эффективность платного обслуживания зависит от действенности системы цен на услуги. Цены, ориентируясь на уровень общественно необходимых затрат, связанных с оказанием услуг, должны быть гибкими. Им должна быть присуща необходимая реакция на соотношение спроса и предложения. Их нужно также глубоко дифференцировать в зависимости от качественных характеристик предоставляемых услуг. Цены на бытовые услуги населению должны обеспечивать безубыточную работу занятых их

оказанием предприятий. Отсюда и заинтересованность предприятий в развитии отдельных видов платных услуг.

Таким образом, правомочно утверждать, что на сегодняшний день рынок платных услуг, представленный совокупностью самостоятельно хозяйствующих субъектов различной формы собственности и предлагающий широкий спектр услуг, призван повысить степень комфортности проживания населения, участвовать в регулировании его занятости. Проведение экономических реформ в Российской Федерации привело к изменению места и усилению роли сферы платных услуг в жизнедеятельности населения.

Т.А. Кропоткина

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Банковский сектор экономики во всем мире претерпевает в последние десятилетия значительные изменения, характеризующиеся глобализацией финансовых рынков, консолидацией финансового сектора, которая находит выражение в сокращении числа финансовых учреждений и расширении сферы бизнеса банков.

В результате глубокого экономического кризиса, разразившегося в августе 1998 г., многие российские банки как малые, так и крупные, оказались не в состоянии противостоять негативным изменениям макроэкономических факторов. Тем не менее, банковская система России восстанавливается, российские банки постепенно наращивают объемы операций и расширяют диапазон предоставляемых услуг, развивается процесс конкуренции между банками, все более заметной становится тенденция консолидации в финансовом секторе.

Основная цель слияния или поглощения – **укрупнение, рост активов**, а также **увеличение количества клиентов**. Ведь даже если банк убыточен, у него наверняка есть сотня-другая клиентов, которые, если и подумывали о смене банковского учреждения, то после слияния должны остаться. Помимо этих моментов, важно **развитие региональной сети**. Однако затраты на создание филиалов окупаются довольно долго. Эти деньги отвлекаются от кредитования, инвестиционных программ. Деньги же немалые. Сложна и процедурная часть, которая может занять от полугода до полутора лет. Именно поэтому проще привлечь банк, заинтересованный в росте и сохранении своей доли, обладающий сетью из пяти – десяти филиалов и имеющий некоторую историю. Такой мотив слияний и поглощений специалисты называют, как **разница в рыночной цене компании и стоимости ее замещения**, так как исходя из банковской практики, в большом числе случаев оказывается дешевле купить региональный банк и преобразовать его в филиал, чем открывать филиал «с нуля».

К числу мотивов слияний и поглощений относят также **стремление повысить качество и эффективность управления**. Как правило, поглощаются менее эффективные и хуже управляемые банки и компании.

Очень существенными могут оказаться и **налоговые мотивы**. Поглощаемая компания может обладать существенными налоговыми льготами, которые полностью не используются по тем или иным причинам.

Диверсификация бизнеса в разрезе стабилизации потока денежных средств и снижения рисков также относится к числу мотивов слияний и поглощений.

Кроме этого, существует такой мотив, как **возможность использования избыточных ресурсов**. Например, региональный банк, расположенный в районе с большими финансовыми ресурсами, но с ограниченными по тем или иным причинам возможностями для их размещения, может быть интересен как объект поглощения для крупного банка, оперирующего в национальном масштабе.

Также существуют и **личные мотивы** менеджмента.

Следует отметить, что процесс слияния или поглощения не является единственной возможностью укрупнения банка. Вполне возможен **органический рост финансовой компании** (или рост за счет внутрифирменных ресурсов), который выражается в том, что компания постепенно повышает размер доходов за счет улучшения положения на рынке путем успешного продвижения продуктов и услуг, повышения эффективности производства и роста объема продаж. Способность компании добиться долгосрочного органического роста определяется способностью менеджеров к разработке и реализации действенной стратегии развития бизнеса.

Тем не менее, возможности для органического роста имеют свои пределы. Например, новые рынки могут оказаться недоступными из-за несовершенства технологий, невозможности выхода на международную арену, неизвестности торговой марки, недостатка понимания новых рынков. Кроме того, внутренние ресурсы могут оказаться недостаточными для того, чтобы быстро прореагировать на новые возможности или проблемные аспекты. Поэтому разумным решением может стать слияние или поглощение, которое позволит приобрести необходимые знания, технологию или долю на рынке. За счет поглощения можно обеспечить быстрый доступ на новые рынки, расширить диапазон производимых товаров и предоставляемых услуг, достичь такого размера, когда экономия масштаба становится существенной для данного делового предприятия.

И все же, укрупнение банков – совсем не обязательное условие нормального развития банковского сектора. В Соединенных Штатах, к примеру, около 18 тыс. банковских учреждений. Из них 6 тыс., причем различной величины, входят в Ассоциацию банков США. Отдельно существует Американская ассоциация малых банков, насчитывающая около 3 тыс. членов. Иными словами, мелкие банки неплохо уживаются со своими большими собратьями. Как правило, ниша небольших банковских учреждений – мелкие клиенты. Однако таким банкам вполне по плечу то, до чего у больших просто не доходят руки – индивидуальный подход. Среди подобных услуг – окошки для пользования услугами банка прямо из автомобиля и даже находящиеся в банках детские садики и клубы пенсионеров. Правда, если брать глобально, роль мелких банков невелика, а каждого отдельно взятого – и вовсе маргинальна.

Крупные банки наиболее полно могут удовлетворять запросы клиентов – с точки зрения размера кредита на одно юридическое лицо, достаточности ресурсов и возможности четкой политики. Если не учитывать потенциальную возможность выхода на рынок иностранных банков, один из наиболее возможных путей к этому лежит через слияние.

Однако, в процессе слияния или поглощения возможны проблемы, вызванные столкновением корпоративных культур, финансовыми рисками и другими проблемами поглощаемой компании.

Одна из главных проблем в процедуре слияния – право кредиторов требовать досрочного погашения обязательств банка.

Зампред банковского комитета Госдумы Павел Медведев говорит о том, что была сделана попытка отказаться от этого принципа, но законопроект не получил поддержки на экспертном уровне. Ведь кредиторы могут и сейчас без всякого повода требовать досрочного погашения. Существует предположение, что право требования досрочного погашения обязательств отпугивает банки от слияния. Необходимо создать систему, при которой интересы кредиторов защищены, но не настолько жестко по отношению к банкам, которые объединяются. Впрочем, по мнению Андрея Савельева, председателя правления

МДМ-банка, купившего целую группу региональных банков, право кредиторов досрочно потребовать погашения обязательств – «гипотетическая проблема». «Кредиторы понимают, что при слиянии двух банков образуется более устойчивый финансовый институт», – уверен он.

Другой, не менее важной проблемой, является угроза онлайн-сектору. По мере того, как онлайн-банкинг получает в мире все большее распространение, все чаще можно услышать опасения, что консолидация и слияния, происходящие в банковском секторе реальной экономики, могут существенно замедлить развитие онлайн-банковских услуг. В интервью Channel NewsAsia, Росс Доусон (Ross Dowson), исполнительный директор компании Advanced Human Technologies, обрисовав общую ситуацию, отметил несколько «узких мест» и прежде всего несовместимость платформ, обеспечивающих функционирование онлайн-банковских услуг у разных банков. При слиянии разных банков в офлайне, их онлайн-клиентам какое-то время придется пользоваться несколькими платформами, пока банки не договорятся о единой платформе. Все это займет немало времени, однако главный фактор, замедляющий рост онлайн-банкинга кроется даже не в разнице платформ, а в необходимости прежде всего интегрировать процессы и системы объединившихся банков на технологическом уровне, с тем, чтобы снизить уровень затрат, поскольку именно эту цель, как правило, преследует консолидация. Следовательно, усилия банков будут в течение какого-то длительного времени сфокусированы именно на этом, а не на развитии онлайн-сервиса.

Но все же одной из первых проблем возникает задача выбор банка, подходящего для покупки. Действительно, сложно найти продающийся банк без убытков или каких-то других проблем. Случается, необходимо после покупки покрыть еще и убытки банка. Намного проще создать банк с нуля. Правда, для этого необходимо полгода, но ведь и поиски занимают не один день. Новый банк – это отсутствие чужих проблем. Покупка банковского учреждения в качестве филиала – это другое дело. Это приобретение банка, который не намерен закрываться, а только испытывает временные трудности.

Для того, чтобы покупка банка оказалась удачной, следует проводить анализ достаточности капитала и места банка на рынке. Далее выбранному банку делается предложение о слиянии или поглощении.

Как правило, переговоры бывают весьма непростыми. Несмотря на то, что на фоне ужесточения нормативных требований и конкуренции в банковском секторе содержать мелкий банк становится все накладней, далеко не все акционеры, не собирающиеся серьезно тратиться на развитие банковского учреждения, осмеливаются с ним расстаться (в частности, путем присоединения к более крупному на правах филиала). Любое предложение более крупного банка о слиянии автоматически воспринимается мелким как попытка поглощения с последующим растворением. Приходится преодолевать человеческий фактор. Необходимо объяснять, что успешно работать можно и совместно, фиксируя это соответствующими протоколами.

Но главное, что собственники почему-то считают, что любой банк сам по себе – независимо от финансовых показателей – является серьезным бизнесом и стоит уйму денег. Такое мнение ошибочно: существуют убыточные банки. Их затянувшееся существование объясняется двумя факторами: или это банк какой-то определенной финансовой группы, и ему уготована соответствующая роль, или есть надежда продать его за крупную сумму.

В случае, когда обе стороны согласны на процесс слияния или поглощения, проводятся отдельные собрания акционеров и того, и другого банка, где утверждаются бизнес-план и договор о присоединении. Затем происходит общее собрание акционеров объединенного банка, на котором также утверждаются бизнес-план, договор о присоединении и решение об избрании единого Совета директоров.

Главное, что на всем протяжении этого этапа должно действовать единое управление банками. В практическом плане это проведение единой тарифной и процентной политики – проще говоря, в переходный период клиенты получают в обоих банках одинаковый набор услуг за одни и те же деньги.

Процесс слияний и поглощений состоит из шести этапов. Первые три этапа представляют собой процесс планирования слияния и поглощения, проведение аналитической работы по потенциальному объекту слияния или поглощения, переговоры о возможном слиянии или соглашении и подготовку и подписание соответствующего соглашения. Вторые три этапа – практическая реализация проекта. Основные этапы сделки по слиянию или поглощению:

- разработка стратегии слияний и поглощений;
- анализ потенциального объекта слияния или поглощения;
- переговорный процесс и заключение соглашения;
- оценка и стабилизация положения;
- интеграция;
- пост-интеграция.

Разработка стратегии слияния или поглощения является отражением общей стратегии банка, что подразумевает оценку положения банка на рынке, анализ сильных и слабых сторон, рассмотрение возможностей и угроз для развития бизнеса, анализ конкурентов. Стандартные параметры анализа конкурентов включают оценку стратегии, продуктового ряда, клиентской базы и рынков, технологий доставки банковских продуктов. По результатам формирования общепанковской стратегии формируются цели слияния или поглощения, кто нужен для осуществления приоритетных задач. Если предполагается выход на новые рынки, то должны учитываться:

- соотношение риска и доходности;
- цели развития бизнеса, основные области, в которых ведется и будет вестись бизнес, специализация и имидж организации;
- требования к величине собственного капитала и к показателям достаточности капитала (при выходе на международные рынки следует учитывать и требования регулирующих органов стран, где предполагается вести бизнес);
- законодательная и нормативная база;
- конкуренция на национальном и международных рынках;
- макроэкономические параметры и условия;
- маркетинговое исследование наиболее важных для бизнеса клиентских групп.

Стратегия выхода на новый рынок должна быть разработана и осуществляться на основе тщательной проработки возможных вариантов развития. В качестве первой альтернативы практики рассматривают вариант «а что будет, если ничего не менять?».

На основе выявленных характеристик банка – объекта поглощения, результаты проведенного анализа сопоставляют со стратегическими целями банка-покупателя на предмет соответствия этим целям.

Сопоставление проводится как на уровне миссии и целей, так и на уровне плана мероприятий по реализации стратегии, как указывалось выше.

Результатом проведенной работы является план мероприятий по реализации стратегии поглощения. Этот план – составная часть плана мероприятий по реализации общепанковской стратегии. Данным документом определяется перечень необходимых мероприятий, график их выполнения, требуемые ресурсы (финансовые, людские, информационные), а также контрольные моменты.

На сегодняшний день можно привести в пример довольно большое число случаев слияния или поглощения российских банков. Например, большой интерес специалистов вызвали сделки по поглощению «Первого ОВК» Госбанком, слияние Автобанка, НИКойла и банка «УралСиб», поглощение ряда региональных банков Альфа-Банком. Однако в России процесс слияния или поглощения еще не достаточно налажен и вызывает ряд трудностей.

Центробанк, Минфин и банкиры разработали поправки, облегчающие процесс слияния банков. Теперь каждому кредитору не нужно будет индивидуально сообщать об объединении банков, достаточно публично объявить об этом в «Вестнике Банка России». Поправки в ближайшее время будут внесены в Государственную Думу. По словам руководителя правового департамента АРБ Ларисы Митяшовой, поправки будут внесены в Гражданский кодекс, в закон об акционерных обществах, закон об обществах с ограниченной ответственностью и закон о банках и банковской деятельности. «Поправки упростят процедуру оповещения кредиторов о предстоящем слиянии организаций, ведь достаточно будет опубликовать сообщение в «Вестнике Банка России». «Банк России в этом вопросе нас полностью поддержал», – говорит Л. Митяшова.

ЦБ взялся за решение важной проблемы. Изменения в законодательстве позволят банкам избежать значительных издержек, сопровождающих процесс индивидуального уведомления кредиторов.

Разработана стратегия развития банковского сектора до 2008 г. Она согласована Центробанком и правительством РФ. По словам директора департамента финансовой политики министерства финансов РФ Алексея Саватюгина, стратегия предусматривает ускоренный рост банковской системы по сравнению с ростом ВВП: в частности, к началу 2009 г. предусматривается увеличение доли банковских активов в ВВП до 56 – 60 % (сейчас она составляет 42 %), доля капитала банков в ВВП – до 8 % с нынешних 6 %, доля кредитов в ВВП – до 26 – 28 % с нынешних 16 %.

Предполагается, что в ближайшие годы объединение банков может принять массовый характер. В связи с этим возникает ряд пожеланий, касающихся работы Банка России.

В первую очередь значительного сокращения сроков рассмотрения документов. Ведь все эти долгие месяцы кредитная организация практически лишена возможности маневра – а что это такое на финансовом рынке, объяснять не нужно. К тому же сама по себе процедура слияния несколько настораживает клиентов, и чем более затяжной характер она принимает, тем выше у банка риск растерять свою клиентуру.

Второй момент касается перевода счетов из одного банка в другой. Как ни странно, но эта процедура не предусмотрена инструкциями Банка России.

Тем не менее, несмотря на возникающие трудности, положительные моменты слияния банковских организаций налицо. Поэтому можно предположить, что будущее банковской системы – за укрупнением.

Н.В. Черемисина

О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ К СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ПАРАМЕТРОВ НЕНАБЛЮДАЕМОЙ ЭКОНОМИКИ

Проблемы статистической оценки теневой экономической деятельности в России являются чрезвычайно актуальными. Изучение ненаблюдаемой экономики как социально-экономического явления – важнейшая проблема науки и практики, решение которой позволит адекватно отражать экономические процессы, происходящие в стране, выявить истинные размеры теневой экономической деятельности, производить адекватные расчеты ВВП и других макроэкономических показателей, что в целом позволит реально подойти к принятию объективных управленческих решений как на макроэкономическом, так и региональном уровне.

Несомненно, выявление истинных параметров ненаблюдаемой экономики позволит органам власти и управления страны определить необходимые меры по борьбе с незаконной деятельностью, что будет

способствовать оздоровлению экономики, росту национальной безопасности и повышению доверия населения к власти, а, соответственно, и к статистическим структурам и статистическим данным.

В этом заключается важнейшая роль статистической системы и всех других структур, заинтересованных в объективном отражении важнейших экономических и социальных процессов, происходящих в стране.

Оценка масштабов теневой экономики сегодня, по мнению ученых и специалистов, является одной из наиболее сложных задач в теоретическом и практическом плане. Вследствие этого, объемы теневого сектора оцениваются по-разному. Так, В. Исправников приводит следующие данные: «если доля нелегального сектора в ВВП западных стран официально оценивается в 5 – 10 %, то России – почти 25 %, при этом специалисты МВД оценивают ее в 45 – 50 %. По своим параметрам теневого сектора Россия может соперничать с латиноамериканскими государствами, у которых в тени свыше 60 % экономики» [2, с. 4].

По данным, приведенным С.П. Глинкиной, со ссылкой на австрийского экономиста Фридриха Шнайдера, теневая экономика в развитых странах составляет в среднем 12 % ВВП, в странах с переходной экономикой – 23, в развивающихся – 39 %. При этом отмечается, что Россия вошла в шестерку стран с самой развитой теневой экономикой [1].

Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. в книге «Теневая Россия» подчеркивают, что «теневая составляющая» обязательно присутствует не только в деловых отношениях, но и в обыденной жизни каждого человека [3, с. 7].

Теневые отношения, по мнению Р.В. Рывкиной, все активнее вторгаются в неэкономические сферы: политику, право, науку, образование, армию, формируя таким образом теневое общество [5, с. 25]. При этом автор отмечает, что непосредственная причина теневизации общества лежит в сфере экономики [там же, с. 38], с чем трудно не согласиться.

Теневая экономика, таким образом, явление глобальное, и можно с уверенностью отметить, что данное явление характерно для всех стран мира и в целом для мировой экономики. Но невольно возникает вопрос, почему она в одних странах имеет меньшее значение, а в других едва ли не преобладает над легальным сектором?

В этой связи обращает на себя внимание тот факт, что в странах со сложившейся рыночной экономикой, политической системой, сильным правовым полем, оперативным административно-управленческим аппаратом объем теневой экономики меньше, чем в странах с неустойчивой ситуацией. Отсюда вывод: теневая экономическая деятельность – это следствие определенных причин, как реакция на экономическую, политическую нестабильность в стране и несовершенное законодательство, которое входит в противоречие с новой объективной реальностью.

В соответствии с методологией Госкомстата России в понятие теневой экономики включена скрытая, неформальная и нелегальная деятельность, объединенная терминами «нерегистрируемая» или «ненаблюдаемая». При этом нелегальная деятельность ввиду объективных причин при расчетах ВВП не определяется. Таким образом, фактически теневая экономика России в расчетах представлена *скрытой* и *неформальной* экономической деятельностью [4].

Кстати, такой подход – одна из причин в расхождении между данными государственной статистики и других структур, которые оценивают в теневой экономике объемы нелегальной экономической деятельности, что в свою очередь приводит к разным показателям.

Скрытая – это законная деятельность, сознательно скрываемая или преуменьшаемая с целью уклонения от уплаты налогов и других обязательств перед государством. При этом, имея законное основание деятельности, укрытие объемов носит противозаконный характер, тем самым в части укрытия попадает под действие криминальных нарушений. *Неформальная* деятельность рассматривается как законная производственная деятельность неорганизованного сектора экономики – некорпорированных предприятий, организуемых домашними хозяйствами с «неформальной занятостью», а также деятельность домашних хозяйств по производству продукции для собственного потребления.

Сложной для статистического учета является категория индивидуальных предпринимателей, которые в ходе рыночных реформ стали значимой экономической силой. Достаточно сказать, что в Тамбовской области по результатам единовременных обследований объем деятельности индивидуальных предпринимателей в сфере торговли составляет до 50 %, в бытовом обслуживании населения – около 85 %.

Достоверное определение объемов экономической деятельности индивидуальных предпринимателей требует методологически и организационно более высокого уровня работы в рамках России. Иначе попытки отдельных регионов через территориальные комитеты статистики своими силами проводить

единовременные обследования на основе региональной методологии могут привести к несопоставимости данных и, соответственно, к недостоверности показателей в целом.

При этом не следует игнорировать и региональную специфику каждого субъекта федерации, учитывая не только отраслевую направленность, но и его географическое месторасположение и ряд других факторов. Однако в этом вопросе следует избежать и излишних подробностей, которые могут усложнить методологию расчетов. Наиболее оправдана будет типизация регионов по укрупненным критериям.

Определение параметров ненаблюдаемой экономики имеет и другую особенность. В настоящее время генеральная совокупность предприятий, наблюдаемых традиционными статистическими методами, включает совокупность крупных, средних, малых предприятий, а также государственных и некоммерческих организаций. При учете параметров скрытой и неформальной экономической деятельности генеральная совокупность также включает предприятия с неформальной деятельностью, принадлежащие домашним хозяйствам и некорпорированные предприятия.

В этих условиях объем экономической деятельности индивидуальных предпринимателей учитывается одной категорией. В настоящее время законодательство не ограничивает объем производства индивидуального предпринимательства. В результате «индивидуальщик» может стать монополистом, по объему производства (продаж, услуг) значительно превышая любое крупное предприятие, и в тоже время не отчитываться в органы статистики, используя свой статус.

Требует более четкого подхода методика определения скрытых объемов производства от предпринимательской деятельности, таких как производство продукции в личных подсобных хозяйствах на продажу, услуги по частному извозу и грузовым перевозкам, репетиторство и ряд других.

Так, в настоящее время некоторые личные подсобные хозяйства являются более товарными по объему и значимости, чем фермерские хозяйства. Однако при регистрации личного подсобного хозяйства в фермерское оно попадает под пристальный контроль налоговых служб, что сдерживает этот естественный экономический процесс. Это один из факторов снижения количества фермерских хозяйств. Законодательство само толкает личные подсобные хозяйства, производящие значительную часть продукции на продажу, в тень.

Совершенствование форм и методов статистического наблюдения по выявлению параметров ненаблюдаемой экономики требует постоянного учета изменяющихся правовых и организационных условий деятельности предприятий, организаций, индивидуальных предпринимателей, использования при расчетах данных выборочных наблюдений (с включением вопросов теневой экономики), проводимых в рамках Федеральной программы статистических работ, и более смелое внедрение в практику статистической деятельности переписей различных категорий субъектов экономики.

Наличие значительной части экономической деятельности в теневом секторе, по сути своей не являющейся теневой по правовому характеру, а только по методам учета, требует пересмотра некоторых методологических положений, изменения характера статистических исследований, научных разработок и, как следствие, вывода части экономики из тени. Прежде всего, это касается тех сфер деятельности, которые могут быть охвачены регулярными экономическими переписями и обследованиями. Данный подход положительно повлияет и на доверие к статистике в целом.

Исходя из общих подходов к определению параметров скрытой и неформальной деятельности, в случае отсутствия необходимой статистической информации лучше принять в расчет любые другие соображения и сделать необходимую поправку с определенной степенью возможной ошибки, чем вообще игнорировать проблему [4, с. 14].

Такой подход следовало бы учитывать как особенность экономической деятельности в приграничных регионах, в которых создаются особые условия для развития приграничной торговли, действуют пункты пропуска автотранспорта через границу, таможенные структуры. Данные условия требуют дифференцированного подхода к определению параметров теневой экономики также и в разрезе муниципальных образований, расположенных в приграничной полосе.

Следует предположить, что в приграничных регионах объемы теневой экономической деятельности по многим сферам деятельности выше, чем в среднем по России. Это предположение основывается также на том, что численность населения в приграничных районах Читинской области сокращается более медленными темпами, чем в среднем по области, что свидетельствует о более высокой возможности трудоустройства.

Такая ситуация дает основания применять более высокие коэффициенты при расчетах параметров ненаблюдаемой экономики в приграничных территориях.

При оценке общих тенденций развития ненаблюдаемой экономики более важное значение должны иметь экспертные оценки. В расчетах данных по регионам было бы целесообразно использовать статистические и другие официальные данные о теневой экономической деятельности, имеющиеся у других

служб и структур, расположенных в регионе: УВД, ФСБ, налоговой полиции, налоговой инспекции, КРУ, инспекции труда, финансовых органов, регистрационной палаты, банков и др. При этом следует более детально выявить перечень таких структур, располагающих конкретной информацией, относящейся к возможности определять параметры ненаблюдаемой экономики, провести оценку имеющейся у них информации и на основе этих данных сформировать региональные информационные банки, отслеживая в дальнейшем динамику таких показателей.

Такой подход позволит экспертам иметь доступную информационную базу, на основе которой можно повысить объективность экспертных оценок и прогнозов.

Совершенствование достоверности статистической оценки параметров ненаблюдаемой экономики и на этой основе повышение качества и достоверности статистических данных сегодня следует рассматривать как важнейший фактор повышения экономической безопасности страны. Безусловно, только обладая полной, достоверной и научно-обоснованной информацией о социально-экономических процессах в стране и в каждом регионе, можно оказывать объективное и действенное влияние на экономику и жизнь людей.

Список литературы

- 1 Глинкина С. Особенности теневой экономики в России // Независимая газета. 1998. 17 мая.
- 2 Исправников В., Куликов В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М., 1997.
- 3 Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование. М.: РГГУ, 2000.
- 4 Методологические положения по статистике. М.: Госкомстат России, 1998. Вып. 2. 244 с.
- 5 Рывкина Р.В. Теневизация российского общества: причины и последствия // Социологические исследования. 2000. № 12.
- 6 Система национальных счетов – 1993 г. ООН, 1998. 725 с.

Е.А. Маршенков

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ

Синтетическая структура формирования программы повышения качества транспортно-потребительских услуг Пруктпу приведена на рис. 1. В ней возможно диагностирование областей и направлений улучшения программы. Внутренний и внешний бенчмаркинг, который проводится постоянно, позволяет поставить реальные цели, связанные с процессом управления качеством транспортно-потребительских услуг ТПУ.

Формирование Пруктпу и оценки ее результативности продемонстрированы на примере построения региональной социально ориентированной программы повышения качества автомобильных ТПУ (Пруктпу) г. Тамбова. Оценка менеджмента качества ТПУ г. Тамбова происходит по девяти критериям, имеющим собственный «вес» (рис. 1). Оценка

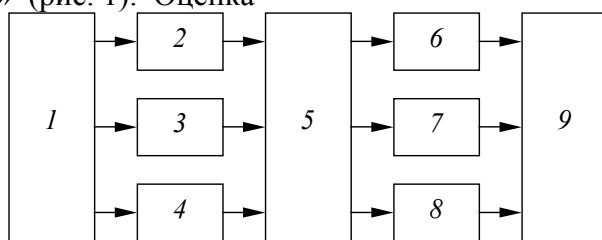


Рис. 1 Структура Пруктпу:

- 1 – руководство (10 %); 2 – управление персоналом (9 %);
- 3 – политика и стратегия (8 %); 4 – ресурсы (9 %); 5 – процессы (14 %);
- 6 – удовлетворение потребностей разработчиков программы (9 %);
- 7 – удовлетворение потребностей потребителей ТУ (20 %);

каждого критерия осуществляется по десяти показателям, каждый из которых может принимать значения в баллах от 0 до 1. Для подсчета итогового результата оценки по каждому критерию складывают баллы показателей каждого из них и умножают на его удельный вес. Представление относительной важности проблем ТПУ с целью выбора «стартовой» точки для их решения основано на принципе Парето 80/20: примерно 80 % действий обусловлено 20 % причин (табл. 1, рис. 2). В дальнейшем каждый из наиболее негативных по оценке критериев ПРПКТПУ анализируется аналогичным образом при помощи диаграммы Парето. Реализация ПРПКТПУ осуществляется посредством сценарных «деревьев целей» подпрограмм РППКТПУ на базе причинно-следственной диаграммы Исикавы (рис. 3).

Важной составляющей организационно-экономического механизма формирования и развития ПРУКТПУ явилась методика построения «дерева целей» менеджмента качества ТПУ, позволяющая оперативно выявить и систематизировать факторы, которые должны быть учтены при построении целевой функции управления и ограничений при принятии решений по реализации подпрограмм ПРПКТПУ в условиях неопределенности на базе решения следующих задач: задача линейного программирования с векторной целевой функцией; задача линейного программирования с векторной целевой функцией и нечеткими параметрами; задача нелинейного программирования с векторной целевой функцией; задача нелинейного программирования с векторной целевой функцией и нечеткими параметрами. Было установлено, что если системный анализ проблем менеджмента качества ТПУ осуществляется одним коллективом разработчиков ПРПКТПУ, то в состав ее «дерева целей» следует включать лишь собственно цели, непосредственно определяющие показатели результативности ПРПКТПУ и не включать пути (средства) достижения этих целей.

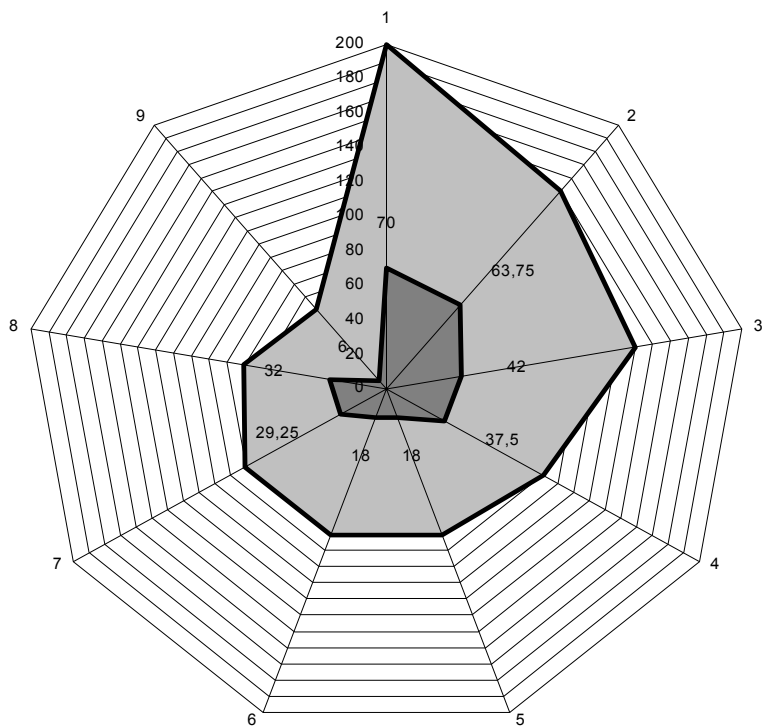


Рис. 2 Диаграмма результатов самооценки ПРПКТПУ г. Тамбова:
1 – 9 – критерии EQA в порядке убывания важности (табл. 1, столбец 2)

«Дерево целей» Р_ППКТПУ, как иерархию составляющих ее подцелей, можно представить не только графически, но и в виде таблицы, в которой индекс любой строки составлен из индекса подцели старшего ранга и порядкового номера данной подцели, т.е. так, как это показано на рис. 4. В такой таблице главная цель обычно не имеет индекса. Тогда ранг любой подцели определяется числом номеров в ее индексе.

Рассмотрения заслуживают, по крайней мере, три вопроса.

1 Следует ли ограничить состав подцелей, входящих в «дерево», только собственно целями (подцелями) системы или целесообразно строить комбинированную структуру «дерева», содержащую пути достижения целей («цели – средства»)?

2 В чем состоит сущность принципа последовательной декомпозиции целей? Правомерно ли включать в состав подцелей достижение сложных показателей?

3 Какие меры следует принять и какие методические приемы могут быть использованы для обеспечения полноты выявления подцелей и соответствия их рангов? Совокупность решения этих трех вопросов можно рассматривать как основу методики выявления и систематизации подцелей с помощью построения «дерева целей».

Нередко в составе «дерева целей», указывают не только собственно цели (подцели), непосредственно определяющие эффективность функционирования транспортного хозяйства (ТХ), но и некоторые пути их достижения. Полный учет и анализ путей достижения целей предприятий ТХ, бесспорно, очень важны. Вопрос состоит лишь в том, что лучше: осуществлять ли этот анализ на одном графике «дерева» с собственно целями или раздельно, рассматривая его как самостоятельную процедуру проработки проблемы?

Возникает необходимость начинать анализ с выделения основных подпроблем (1-го ранга), при этом остальные будут уже средствами реализации этих основных подпроблем.

Именно в такой ситуации конкретизация целей понимается как построение иерархии «целей-средств», а сам этап не подчинен вопросам уточнения целевой функции. Методика построения такой иерархии хорошо освещена в литературе.

Другая ситуация возникает, когда масштабы проблемы меньше, а ее системный анализ ведет, как правило, одна организация, одна группа специалистов.

Следует отметить важность систематизации собственно целей (подцелей). В данной работе эта процедура подчинена формированию целевой функции, полному выявлению ее аргументов.

В этих условиях не только оправдано, но и целесообразно строить самостоятельные «деревья» собственно целей (подцелей) и путей достижения целей; в пользу этого можно указать по крайней мере два соображения.

Во-первых, в состав целевой функции должны войти лишь собственно цели (подцели), непосредственно определяющие эффективность функционирования промышленного предприятия, участвующие в количественной оценке этой эффективности. Исходя из этого, собственно цели должны быть выявлены и выделены самостоятельно.

Во-вторых, систематизировать собственно цели и пути их достижения методически удобнее на отдельных графиках. В самом деле, большинство подпроблем направлено на достижение нескольких подцелей. Такие подпроблемы, как повышение технологической дисциплины, автоматизации и т.п., одновременно влияют на многие конечные результаты производства и его затраты. Это подтверждается приведенным на рис. 4 примером.

С другой стороны, для достижения каждой подцели имеется, как правило, несколько путей, т.е. оно обеспечивается решением нескольких подпроблем.

Так, например, улучшение качества продукции достигается за счет улучшения качества сырья и полупродуктов, совершенствования технологии, повышения технологической дисциплины и решения многих других подпроблем.

Из этого вытекает, что между подцелями и путями их достижения нет полного однозначного взаимосоответствия. Поэтому объединение собственно целей и «целей-средств» в одном «дереве» привело бы к образованию многочисленных перекрестных связей.

Кроме того, для выявления подпроблем важно знать не только непосредственные трудности на пути достижения целей, но и причины этих трудностей. Поэтому при объединении схемы собственно целей и «целей-средств» необходимо было бы вписать в эту же схему еще и систему причинно-следственных связей. При достаточной детализации такое объединенное «дерево» оказалось бы слишком сложным, громоздким, потеряло бы наглядность, затруднило бы использование результатов систематизации собственно целей в ходе формирования целевой функции и ограничений.

Вместе с тем следует подчеркнуть, что раздельное оформление графиков иерархической структуры собственно целей и путей их достижения не должно нарушать взаимосвязи этих этапов, взаимного их влияния.

На основе изложенных соображений мы рекомендуем следующий методический вывод.

Если системный анализ проблемы осуществляется одним коллективом, в состав «дерева целей» промышленного предприятия следует включать лишь собственно цели, непосредственно определяющие показатели эффективности его функционирования, и не включать пути (средства) достижения этих целей, выявление и систематизация которых должны рассматриваться как информационно связанная, но самостоятельная процедура.

Построение «дерева» собственно целей (подцелей) выполняется главным образом, для того, чтобы полнее выявить и систематизировать все те факторы, которые должны быть учтены при построении целевой функции и ограничений.

Нередко в состав «дерева целей» включают улучшение таких сложных (комплексных) показателей, как производительность труда, рентабельность, прибыль, фондоотдача, материалоемкость продукции и т.п. Все эти показатели действительно важны, они характеризуют тот или иной аспект эффективности функционирования промышленного предприятия и широко используются для анализа его хозяйственной деятельности.

Вместе с тем их непосредственное включение в структуру «дерева целей» нерационально именно в силу их сложности, т.е. потому, что каждый из этих показателей зависит от нескольких других простых показателей. Так, например, производительность труда и фондоотдача представляют собой отношение двух показателей, а рентабельность является еще более сложной функцией определяющих ее факторов. Если бы мы ввели в «дерево целей» эти сложные показатели в качестве самостоятельных подцелей, а потом начали бы дробить их на подцели младшего ранга, т.е. на факторы, их определяющие, то, например, объем выпуска продукции фигурировал бы в таком «дереве» многократно, так как он влияет практически на все перечисленные выше сложные показатели.

При непосредственном сравнении деятельности нескольких ТХ сложные показатели полезны именно потому, что они позволяют дать многогранную оценку этой деятельности. В процессе дифференциации целей при выявлении элементарных исходных факторов, определяющих эффективность функционирования предприятия, сложных показателей следует избегать.

Поэтому вместо подцели «увеличение производительности труда» следует самостоятельно включить в состав «дерева» определяющие ее показатели: увеличение выпуска продукции и экономию затрат живого труда. Вместо снижения материалоемкости продукции достаточно предусмотреть экономию материальных ресурсов, если подцель увеличения выпуска продукции уже включена в состав «дерева целей». Таким же образом следует расчленить и остальные сложные подцели, если они были введены в состав «дерева целей» при выполнении задания.

Строгое соблюдение последовательной декомпозиции целей методом ветвления позволяет избежать появления сложных показателей в составе «дерева». При этом важно подчеркнуть, что под термином «сложные» понимаются показатели, функционально зависящие от нескольких простых, но отнюдь не агрегированных показателей, представляющих лишь совокупность более детализированных. Всякая подцель старшего ранга (например, затраты ресурсов) представляет собой такую агрегированную совокупность составляющих ее подцелей младшего ранга.

Распространенными ошибками, совершаемыми при построении «дерева», являются упущения некоторых подцелей (неполнота выявления) и нарушение рангов подцелей. Приступая к разбиению исход-

ной цели или очередной промежуточной подцели n -го ранга, важно выделить ее наиболее укрупненные, однородные составляющие подцели $(n + 1)$ -го ранга, полностью ее охватывающие. Обычно удается выделить от 2 до 5 таких подцелей. Если нет уверенности, что они полностью исчерпывают разделяемую (декомпозируемую) подцель старшего ранга n , то кроме выделенных следует ввести еще одну (резервную) подцель $(n + 1)$ -го ранга, содержащую «прочие», т.е. неучтенные подцели. В ходе дальнейшей проработки проблемы такие прочие составляющие будут либо конкретизированы, либо исключены из состава «дерева целей».

Под нарушением рангов подразумеваются такие ошибки, при совершении которых в одном ряду (под одним рангом) оказываются фактически неравноценные подцели, т.е. несоответствующие одна другой по степени агрегирования элементарных подцелей, по масштабу значимости в общей системе целей. Один из приемов, который может быть рекомендован для проверки соответствия рангов подцелей, состоит в следующем. Из выделенных подцелей $(n + 1)$ -го ранга надо попытаться найти две или несколько таких, которые можно объединить по некоторому общему принципу, но в то же время к этому объединению нельзя отнести остальные выделенные подцели. Если такая попытка увенчается успехом, это будет означать, что однородность подцелей была нарушена. Фактически подцелью $(n + 1)$ -го ранга следует считать полученное объединение нескольких подцелей, а каждую из составляющих правомерно считать уже подцелями $(n + 2)$ -го ранга.

Следует отметить, что, как правило, хороших результатов по полноте выявления подцелей и соответствию их рангов удается достигнуть, привлекая к составлению «дерева целей» нескольких специалистов (экспертов), каждый из которых строит «дерево» самостоятельно, а затем участвует в совместном обобщении и уточнении результатов.

Хотелось бы также подчеркнуть, что полнота выявления подцелей и соответствие их рангов достигается в результате приобретения определенного навыка в применении метода ветвления. Первым шагом к этому будет сопоставление «дерева целей» предприятия, построенного Вами самостоятельно, с тем, которое предлагается рассмотреть совместно.

Системный анализ всегда конкретен. Поэтому единого типового «дерева целей» быть не может ни для какого объекта. На построение «дерева целей» влияют в основном два фактора: специфика объекта и особенности той проблемы, для решения которой проводится анализ целей. Поэтому даже для одного ТХ может быть построено несколько вариантов «дерева». Сравнительно типовыми остаются лишь те подцели первых двух рангов, которые конкретизированы на рис. 4. Исключение составляет фрагмент «дерева», относящийся к социальным целям системы. Здесь типовой характер подцелей и их структуры сохраняется еще на двух-трех рангах, так как специфика предприятия сказывается на социальных целях в значительно меньшей степени, чем на конечных производственных результатах и использовании ресурсов. Развивать «дерево целей» Р_{ПКТПУ} будем, последовательно расчлняя четыре подцели второго ранга на рис. 4 (рис. 5 – 9).

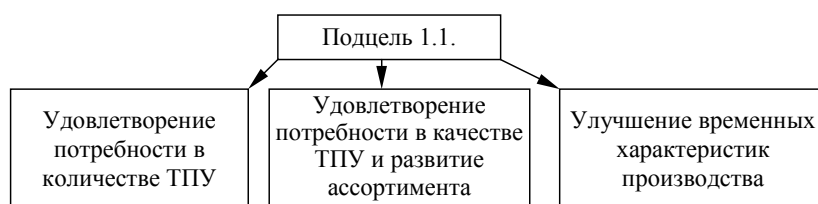


Рис. 5



Рис. 6

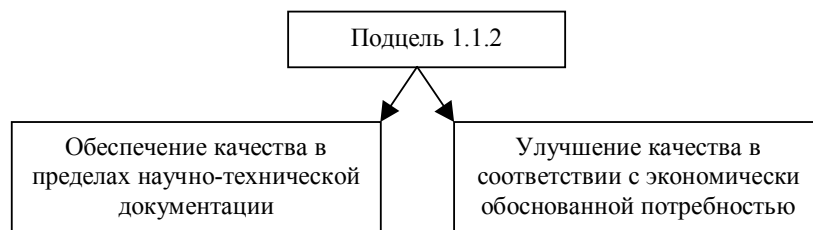


Рис. 7

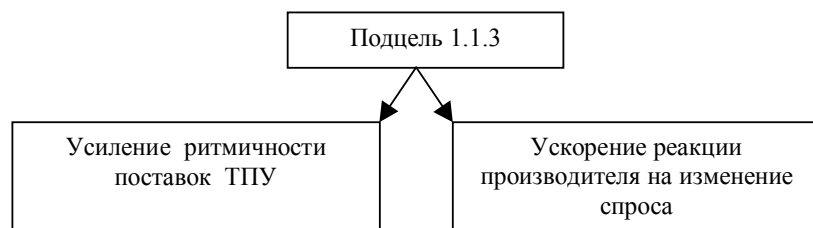


Рис. 8

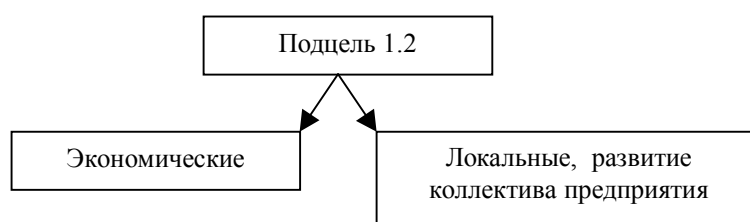


Рис. 9

Таким образом, обобщая информацию, представленную на рис. 5 – 9, можно построить «дерево целей» менеджмента качества ТПУ (рис. 10).

В.И. Терёхин, Б.И. Герасимов, А.Ю. Сизикин

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕОРИЙ КАЧЕСТВА

Пример не учит ничему, пока он не излагается с помощью теории.
Без знания теории копировать
успешно работающую фирму –
значит, накликать на себя беду.

Э. Деминг [1]

В нашей повседневной жизни мы часто употребляем понятие «качество»: качество жизни, качество продукции, услуг, деловые качества и др. [2]. Так в чем же суть качества? Качество – это философская категория. Считается, что она впервые была подвергнута анализу Аристотелем в III в. до н.э. Существует, например, философское определение качества, данное Гегелем в XIX в.: «Качество есть в первую очередь тождественная с бытием определенность, так что нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество». Таким образом, категория качества отражает важную сторону объективной действительности объекта – определенность. Качество объекта, как правило, не сводится к отдельным его свойствам, а связано с объектом как целым, охватывая его полностью, и неотделимо от него. Поэтому понятие качества связывается с бытием предмета. В человеческой практике в связи с бесконечным разнообразием явлений и объектов окружающей действительности повседневные понятия качества неполны, неточны и многообразны, но в каждом случае они отвечают конкретным потребностям общения.

Если расположить термины по общности понятий о качестве, то получим ряд: «характеристики», «свойства», «качество». Характеристика – взаимосвязь между зависимыми и независимыми переменными, выраженными в виде текста, таблицы, формулы, графика [3, с. 16]. Свойство, как и качество, – философская категория, выражающая такую сторону предмета, которая обуславливает его различие или общность с другими предметами, и обнаруживается в его отношении к ним [4, с. 16].

Таким образом, качеством обусловлена целостность природного и социального мира и его многообразие. Качество выражает неотделимую от бытия предмета его сущностную определенность, благодаря которой он является именно этим, а не иным предметом. Итак, качество есть внешняя и внутренняя определенность предмета (явления, процесса), фундаментальная характеристика его целостности [5].

Разнообразие подходов к качеству создало следующие, наиболее популярные, экономические теории качества [6]:

- 1) Объектная (предметная) теория качества.
- 2) Марксистская товарная теория качества.
- 3) Теория полезности.
- 4) Теория триединства качества:
 - а) объектная (предметная) теория качества;
 - б) теория оценки и контроля качества;
 - в) теория управления качеством.
- 5) Теория потребностей.
- 6) Информационная теория качества.

Рассмотрим вкратце каждую из вышеперечисленных теорий качества.

Объектная (предметная) теория качества – базируется на философских подходах к качеству и имеет абстрактно-теоретический характер, что мешает ее применению в практических исследованиях [6]. По этой теории в истории развития человека можно проследить следующую динамику понимания качества [5, с. 66]:

- субстарное – характерное для древних людей и сводимое к характеристике природных стихий;
- предметное – формирование научных и технических дисциплин (исследование вещей и их свойств);
- системное – объектами исследования становятся системные образования;
- функциональное – определение качества через количество;
- интегральное – целостный охват всех факторов.

Цель качества – внести осмысленность в жизнь человека, сделать ее более творческой и радостной. Человек не только участвует в действии природных сил, и его деятельность приобрела все качества мощной геологической силы, но он должен знать цель планетарно-космического процесса, что придает осмысленность и свободу его действиям. Человек живет и действует в качественно многообразном мире. Системы мироздания, начиная с микроявлений и кончая галактическими образованиями, представляют собой качественные явления, имеющие специфические пространственно-временные характеристики. Познавая те или иные процессы, которые становятся объектом для научного исследования, мы, прежде всего, стремимся выявить их качественную определенность,

раскрыть их свойства, связи и отношения. Применяемые при этом методы и средства в той или иной степени учитывают качественные особенности исследуемого объекта. Качественная, хорошо организованная деятельность, а также и качество производственной среды вызывают положительные эмоции и чувства, приносят удовлетворение. Качество тем самым положительно «заряжает» человека. Нравственно развитый человек творит, организует свою деятельность, ориентируясь на принцип качества, и направляет максимум усилий своей душевной энергии на его достижение. Эстетика качества, красота воспитывают нравственную чистоту, человеческие качества. Человек стремится жить в качественном социуме, в котором созданы условия для его жизни и творчества. Социум должен иметь такие качественные характеристики: целостность, духовность, демократичность, гуманистичность и т.п. Качество материалов, проектирования, технологий, работающего персонала и т.д. определяет качество продукции, процессов, услуг [5, с. 68].

Марксистская товарная теория качества – базируется на абстрактно-теоретической трудовой концепции, по которой качество продукции зависит от двух элементов:

1) вещество природы, которое играет пассивную роль в образовании продукции определенного качества;

2) труд, которому принадлежит решающая роль.

Подход к качеству в рамках этой теории характеризуют следующие особенности [6]:

1) качество отражает качественную определенность потребительной стоимости;

2) количественная оценка потребительной стоимости;

3) учтена двойственность продукта труда (продукция характеризуется как потребительная стоимость и как стоимость);

4) социально-экономический характер категории качества продукции непосредственно проявляется на всех стадиях воспроизводства (производство, распределение, обмен, потребление);

5) участники процесса воспроизводства выступают как производители и как потребители. Связи производителя и потребителя должны носить нормативный характер;

6) сохранены все найденные ранее понятия как составные элементы категории качество.

Теория полезности – обосновывает не только экономическое содержание потребительной стоимости, но и качества. В ней указывается на необходимость установления цены не на единицу продукта, а на единицу общественной полезности. Потребительная стоимость продукции тесно связана с качеством, так как обладает качественной определенностью, но не отождествляется с ним. Необходимо постоянно изучать потребности и производство товаров с потребительными свойствами, способными удовлетворить их рост. По Л.М. Бадалову созданный продукт становится потребительной стоимостью только тогда, когда в нем есть потребность, и степень соответствия потребительских свойств товара конкретной потребности составляет его качество. При исчезновении потребности товар теряет потребительную стоимость, но его внутренние свойства остаются. Теория полезности заключается в раскрытии взаимодействия материально-вещественной стороны продукта с его экономическим содержанием и формой для создания эффективного механизма формирования качества продукции. Разрыв между потребностями и предлагаемыми товарами по уровню качества и насыщенности должен быть основой принятия решений, связанных с менеджментом качества [6].

Теория триединства качества – основывается на:

1) объектной (предметной) теории качества;

2) теории оценки и контроля качества;

3) теории управления качеством [6].

Теория оценки и контроля качества. Оценка качества – это совокупность операций, включающая выбор номенклатуры показателей качества оцениваемой продукции, определение значений этих показателей и сопоставление их с базовыми. Контроль – это одна из основных и объемных функций в теории триединства качества. Контроль позволяет вовремя выявить ошибки для их оперативного исправления с минимальными потерями. Под контролем понимается измерение полученных характеристик и сравнение их с заданными [6].

Теория управления качеством. Изготовление продукции – это создание суммы определенных свойств, т.е. качества. Значит, процесс создания качества есть управляемый процесс. Управление качеством основывается на так называемых циклах Деминга. Цикл Деминга состоит из четырех этапов:

1) планирование;

2) производство;

3) контроль;

4) совершенствование продукции.

Исследования и разработки ученых различных стран подтверждают, что качество конечной продукции определяется и зависит от качества НИОКР, техники и технологии, которые, в свою очередь, зависят от непосредственных исполнителей (людей). Теория управления качеством породила концепцию всеобщего управления качеством («Total Quality Management» – TQM), которая предусматривает ответственность за качество всех работников предприятия на всех стадиях создания изделия [6].

Теория потребностей – носит ярко выраженную направленность качества, но ее недостаток в том, что ценность продукции и ее цена на практике не поддаются объективному измерению. Сейчас существует ряд теорий, описывающих виды и взаимоотношения потребностей. Наиболее распространенная теория – это теория иерархии потребностей А. Маслоу (1950-е гг.). По Маслоу, как для отдельного человека, так и для коллектива людей существует следующая иерархия потребностей:

- 1) физиологические потребности;
- 2) потребности в защищенности;
- 3) социальные потребности;
- 4) потребности признания;
- 5) потребности развития.

Сейчас мерой качества изделий является удовлетворенность потребителя, определяемая отношением ценности к стоимости изделия. Если для производителя вся бездефектная продукция имеет ценность, то для потребителя ценность имеют только те свойства изделия, которые соответствуют его ожиданиям [6].

Информационная теория качества – основана на переходе от «материального» к «информационному» обществу (производство, распространение и потребление информации). Под влиянием современных информационных средств за какой-то миг в истории человечества изменился облик общества в целом. Опережающими темпами растет отрасль производства информации. Бурно растет спрос на информационные средства. Решающая роль информации в экономике очевидна. Не масштабы производства, а его технологический уровень имеют решающее значение. Таким образом, информационная теория качества носит теоретическую направленность, основанную на переходе от модели экономического роста на базе экспортно-сырьевой модели к модели, основанной на проектировании, освоении и продвижении новых информационных технологий [6].

В наши дни общество пришло к таким удивительным достижениям цивилизации – научным, техническим, в области культуры, этики, законодательства, государственного регулирования многих сфер своей деятельности, – что уже в состоянии подойти к решению столь сложной и неоднозначной проблемы, как качество жизни.

Известно, что ряд стран на разных континентах: и в Европе, и в Америки, и в Азии – достигли высокого уровня качества жизни благодаря обостренному вниманию к этой проблеме их правительств, руководств фирм и компаний, каждого специалиста, наконец, каждого жителя страны. Особенно показателен в этом отношении опыт Японии и Германии, оказавшихся в послевоенные годы в кризисной ситуации и сумевших благодаря вниманию к качеству, к совершенствованию методов управления преодолеть разруху, голод, обеспечить возрождение экономики и занять достойное место в мировой хозяйственной системе. Поэтому и в нашей стране, экономика которой переживает сегодня нелегкие времена, именно качество работ, продукции и услуг видится как одно из наиболее эффективных средств преодоления кризисных явлений, призванное сыграть роль определяющего фактора в успехе проводимых рыночных реформ [3, с. 403].

Качество – понятие многоплановое, обеспечение его требует объединения творческого потенциала и практического опыта многих специалистов. Проблема повышения качества может быть решена только при совместных усилиях государства, федеральных органов управления, руководителей и членов трудовых коллективов предприятий. Важную роль в решении этой проблемы играют потребители, диктующие свои требования и запросы производителям товаров и услуг. Качество продукции и услуг в нашей стране на протяжении многих лет было значительно ниже, чем в других развитых странах. Однако этот разрыв компенсировался высоким качеством и техническим уровнем продукции военно-промышленного комплекса. За последнее десятилетие суммарный рост качества отечественной продукции резко снизился, в то время как в развитых в промышленном отношении странах качество производимой продукции продолжает расти.

Значительное влияние на качество образа жизни оказывает материальная среда – качество товаров и услуг (рис. 1) [2, с. 6]. Поэтому проблема качества работ, продукции и услуг была и остается актуальной. Она является стратегической проблемой, от решения которой зависит стабильность

экономики нашего государства. Процесс улучшения качества, объединяющий деятельность многих производств, коллективов конструкторов, сферы услуг, необходим не только для получения прибыли при сбыте товаров или услуг, но главное – обществу в целом и его интересам.



Рис. 1 Пирамида качества современного общества

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 Гиссин В. И. Управление качеством продукции: Учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2000. 256 с. (Учебники «Феникса»).
- 3 Окрепилов В.В. Управление качеством: Учебник для вузов. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ОАО «Изд-во "Экономика"», 1998. 639 с.
- 4 Политэкономика (история экономических учений, экономическая теория, мировая экономика): Учебник для вузов / Под ред. Д.В. Валового. М.: ЗАО «Бизнес-школа» «Интел-синтез», 1999. 400 с.
- 5 Крянев Ю.В., Кузнецов М.А. Образ качества // Стандарты и качество. 1997. № 4. С. 66 – 69.
- 6 Герасимов Б.И., Спиридонов С.П., Смагин М.В. Экономические теории качества: генезис теории и практики системного подхода / Под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.И. Герасимова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2001. 132 с.

В.В. Кормышев, Б.И. Герасимов, С.П. Спиридонов

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ
 ВЫБОРЕ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ И
 ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ

Экономический рост или устойчивое развитие является на сегодня более актуальным решением проблем России? Разные ученые отвечают на этот вопрос при помощи категории качества жизни человека.

На сегодняшний день по официальным данным Россия не включена в ряд экономически развитых стран, а следовательно, причислена к развивающимся. Но стране, обладающей таким потенциалом как Россия, доступен широкий выбор средств преодоления этого барьера. Так, сейчас взят курс на переход к модели устойчивого развития и одновременно увеличение темпов роста ВВП, т.е. ускоренный рост экономики. До сих пор ведутся жесткие теоретические дебаты по поводу совместимости этих двух понятий.

В 1950-е – начале 1960-х гг. многие теоретики рассматривали процесс развития как серию последовательных стадий экономического роста, через которые должна пройти любая страна. Развитие в данном случае понималось как синоним высоких общих темпов экономического роста.

Линейные стадии роста в 1970-е гг. уступили место двум конкурирующим направлениям экономической (и идеологической) мысли. Ядром первого направления был анализ структурных изменений: современные экономические теории и статистика использовались для построения картины структурной эволюции, через которую должна пройти «типичная» развивающаяся страна, прежде чем в ней начнется самоподдерживаемый рост. Второе направление – теория внешней зависимости – было более радикальным и носило политическую окраску. Эта теория рассматривала феномен слаборазвитости с точки зрения отношений сил внутри страны и на международной арене, структурных и институциональных диспропорций в экономике.

В 1980-е гг. преобладал четвертый подход – неоклассическая контрреволюция в экономической мысли, в которой упор делался на позитивную роль свободных рынков, открытость экономики и приватизацию неэффективных убыточных государственных предприятий.

В конце 1980-х – начале 1990-х гг. ряд экономистов-неоклассиков и институционалистов стали создавать так называемую новую теорию роста. Ее авторы постарались модифицировать и расширить традиционную теорию роста таким образом, чтобы объяснить, почему ряд стран развивается успешно, а другие стагнируют, а также почему даже в неоклассическом мире свободных рынков государство может сыграть важную роль в процессе развития.

Обособленно возникла и разрабатывалась концепция устойчивого развития, этому во многом способствовала деятельность в рамках Римского клуба (международной неправительственной организации, созданной в 1968 г. по инициативе и на средства западных стран и занимающейся изучением общечеловеческих и глобальных проблем). Отправной точкой послужила широко известная работа «Пределы роста». Важным приближением к концепции устойчивого развития были обсуждаемые в работах Римского клуба концепции динамического роста, органического роста, динамического равновесия, в которых была осознана связь между проблемами окружающей среды, экономическим и социальным развитием.

В основе концепции устойчивого развития лежит несколько требований:

1 Перспективность. Человечество действительно способно придать развитию устойчивый и долговременный характер, с тем, чтобы оно отвечало потребностям ныне живущих людей, не лишая при этом будущие поколения возможности удовлетворить свои потребности.

2 Относительность пределов роста. Имеющиеся ограничения в области эксплуатации природных ресурсов относительны. Они связаны с современным уровнем техники и социальной организации, а также со способностью биосферы справляться с последствиями человеческой деятельности.

3 Обязательность минимальных социальных стандартов. Необходимо удовлетворить элементарные потребности всех людей и всем предоставить возможность реализовать свои надежды на более благополучную жизнь. Без этого устойчивое и долговременное развитие попросту невозможно. Одна из главных причин возникновения экологических и иных катастроф – нищета, которая стала в мире обычным явлением.

4 Сбалансированность потребления. Необходимо согласовывать образ жизни тех, кто располагает большими средствами (денежными и материальными), с экономическими возможностями планеты, в частности, относительно потребления энергии.

При анализе вышеизложенных теорий и концепций можно согласиться с мнением С. Поутела и К. Флейвина: понятия роста и развития (тем более устойчивого) различаются. Если рост предполагает увеличение услуг за счет усиления использования запасов (ресурсов), то развитие связывается с повышением эффективности извлечения благ и услуг при постоянных ресурсах. Считается, что экономика в стабильном состоянии развивается, а не растет количественно, поэтому по отношению к ней теряет в большей мере смысл понятие валового национального продукта (ВНП) [1]. Браун Л., например, рекомендует оценивать прогресс не ВНП или ВВП на одного жителя страны, а альтернативными, более сложными комплексными показателями, такими как индекс человеческого развития (Human Development Index) и индекс устойчивого благосостояния (Index of Sustainable Economic Welfare). Эта рекомендация в нашем случае весьма полезна, так как упрощает процедуру анализа, противопоставляя сугубо экономический показатель роста ВВП и показатель, непосредственно используемый для оценки устойчивого развития [2]. Следует заметить, что индекс человеческого развития – это модифицированная версия индекса физического качества жизни (PQLI), к созданию которого в 1979 г. привела Мориса неудовлетворенность ВВП в качестве индикатора благосостояния страны и населения в целом [3].

На первый взгляд кажется, что экономические задачи нашей страны противоположны и взаимно друг друга отрицают. Попытаемся более глубоко вникнуть в суть этой проблемы, используя категорию качества жизни, ведь все преобразования и сама экономика в конечном счете существуют

для населения страны и ради него. Если, таким образом, принять в качестве основного критерия процесс повышения качества жизни в стране, как в сущности и делают все международные организации, то мы сможем разобраться, какая же из экономических задач является на сегодняшний день наиболее важной для России. Сама категория качества жизни была предложена и введена в научный оборот Джоном Гэлбрейтом и Форрестером в 1960-х гг. После этого многие авторы работали над этой темой в различных областях науки. В большинстве своем ученые, использующие идею качества жизни, соглашаются с тем, что это понятие многомерно, и к его составляющим, как правило, относят: окружающую среду; здоровье; блага цивилизации; устойчивое развитие сообщества; психологическое благосостояние; профессиональный рост и мастерство; удовлетворение жизнью. Обобщенное системное определение этой категории дает А.И. Субетто: качество жизни как система включает в себя качество человека, качество образования, качество культуры, качество среды обитания (экологии), качество социальной, экономической и политической организации общества [4].

Среди самих экономистов теории развития, занимающихся проблемой качества жизни и отдельных его составляющих, существуют разногласия по поводу того, повышается ли качество жизни одновременно с ростом ВВП, а соответственно и дохода на душу населения. Так, Каквани, Сен, Клитгард и Феддерке утверждают, что различные показатели качества жизни всегда выше в более богатых странах. Однако резонным опровержением их мнения служит тот факт, что авторы не учли экономические и институциональные взаимоотношения между самими странами. Аделман и Тафт Моррис сделали вывод, что экономическая структура, а не темпы экономического роста определяют характер распределения дохода, а также повышение отдельной группы показателей качества жизни [5]. Тодаро считает, что неверно сосредотачивать внимание только на темпах роста ВВП и ВНП, ожидая, что этот процесс автоматически приведет к улучшению условий жизни, в особенности самых бедных слоев населения [6].

Работа Уильяма Истерли «Жизнь во время роста» [7], представленная на официальном сайте Всемирного банка, является весьма полезной для проведения нашего анализа. В этой работе он при помощи эконометрического инструментария проверяет взаимосвязь показателей качества жизни и дохода (или по-другому ВВП) на душу населения. Преимущества данной работы заключаются в том, что автор попытался рассмотреть по возможности наибольшее количество индикаторов качества жизни (чего ранее не делал никто из экономистов), а также использовал математическую методику, позволяющую оценить наличие взаимосвязи показателя качества жизни и дохода, устраняя воздействие группы других факторов, всегда дополнительно воздействующих на качество жизни и экономику в отдельно взятой стране. Именно результаты расчетов по этому методу будут интересовать нас больше всего, так как выводы, сделанные по ним, приемлемы для любой страны независимо от ее потенциала и институциональной организации экономики.

В работе рассмотрено изменение 81-го показателя качества жизни на протяжении четырех десятилетий (1960, 1970, 1980, 1990 гг.). Временной отрезок, взятый для анализа, довольно мал (40 лет), однако это как раз тот временной период, когда проблема вышла на первый план. Показатели были сгруппированы по семи разделам:

- 1) демократия и индивидуальные права;
- 2) войны и политическая нестабильность;
- 3) образование;
- 4) здоровье;
- 5) транспорт и коммуникации;
- 6) классовые неравенства и нарушение прав женщин;
- 7) «беды» (куда вошли загрязнение окружающей среды, а также оценка криминальной обстановки).

Как видим, полный набор индикаторов соответствует определению, принятому нами ранее.

Результаты исследования оказались весьма непредсказуемыми, приведем наиболее интересные.

Интенсивность революций повышается с ростом дохода. В противоположность этому индикаторы политической нестабильности, размаха военных действий, сепаратистских движений и расовой напряженности не проявили значительной взаимосвязи с ростом ВВП. Эти результаты дают возможность предположить, с точки зрения экономики развития, что подобные явления носят сугубо институциональный характер и никак не провоцируются экономическим ростом.

Что касается воздействия ВВП на образование, которое так часто теоретически доказывалось на основе статистики, то слабая позитивная взаимосвязь прослеживается только в отношении увеличения средней продолжительности срока обучения, а также количества зачисленных в среднюю школу и средние специальные учебные заведения. А вот количество зачисленных на обучение в начальную школу оказалось отрицательно взаимосвязанным с повышением дохода.

Детская смертность снижается, а потребление калорий и протеинов повышается значительно в зависимости от роста дохода. Количество врачей, медсестер, а также больничных коек на душу населения с течением определенного времени начинает увеличиваться вслед за увеличением дохода страны. Однако доход, как оказалось, совершенно не влияет на среднюю продолжительность жизни, а также на доступ населения к чистой питьевой воде и соблюдение санитарных норм, которые собственно и являются основными показателями качества здоровья.

Устранив наличие возможных лагов между изменениями дохода (ВВП) и доходов беднейших 20 % населения при помощи метода, фиксирующего фактор времени, автор установил, что повышение ВВП влечет за собой в итоге повышение доходов этой части населения.

Кроме того, автор приходит к выводу, что притеснения и ущемление прав женщин не зависят от изменений дохода. Мы в свою очередь можем подытожить, что это является результатом воздействия местной культуры. Подобные выводы были сделаны после оценки взаимосвязи дохода и частоты появления случаев самоубийств и несоблюдения законов на рабочем месте, эти явления, следовательно, можно рассматривать как результаты социальных процессов. Криминальная обстановка также не связана с доходом, за исключением только одного показателя – количества преднамеренных убийств в корыстных целях.

С повышением дохода значительно ухудшается экологическая ситуация независимо от того, в какой стране это происходит. Ухудшение выражается в повышении объемов выбросов CO₂, в том числе и производственного назначения. Учитывая, что углеродосодержащие вещества являются на сегодня основным сырьем химической промышленности и основной составляющей всех видов топлив, можно предположить, что причиной этого служат современные наука и технологии производства, не нашедшие до сих пор альтернативных веществ, применяемых для удовлетворения нужд человека. Мы видим, что расчеты подтвердили опасения теоретиков экономики развития о том, что рост ВВП повлечет за собой обязательное ухудшение экологической ситуации при использовании углеродосодержащих веществ в производстве.

Как видно из результатов расчетов, рост является оправданным в краткосрочной и среднесрочной перспективе, учитывая то, что одной из самых насущных проблем российской экономики сейчас является уменьшение уровня бедности и темпов расслоения общества по получаемым доходам. Снижение младенческой смертности – также довольно весомый аргумент в пользу роста на сегодня. Кроме этого, при правильном распределении средств, поступающих в бюджет, в особенности на финансирование фундаментальных научных исследований, можно будет добиться нового технологического прорыва, который позволит полностью заменить устаревшие технологии на новые, более экологически безопасные.

Таким образом, экономический рост при правильном использовании его результатов позволит добиться долгосрочного эффекта устойчивого развития, а наша страна сможет войти в число развитых стран и оказаться одной из первых по уровню качества жизни.

Список литературы

- 1 Поустел С., Флейвин К. Перестраивая мировую экономику // XX век: последние 10 лет. 1990 – 2000: Сб. ст. из ежегодника State of the World. М., 1992. С. 274 – 294.
- 2 Brown L. et al. State of the World 1988. Washington, 1988. P. 183, 186.
- 3 Morris, Morris David, 1979. Measuring the condition of the world's poor: the physical quality of life index (New York: Published for the Overseas Development by Pergamon Press).
- 4 Субетто А.И. Управление качеством жизни и выживаемость человека // Стандарты и качество. 1994. № 1. С. 32.
- 5 Irma Abelman and Cynthia Taft Morris, Economic Growth and Sociak Equality in Developing Countres. Stanford, Calif.: Stanford University Press, 1973.
- 6 Todaro, Michael P. 1997. Economic Development. 6th edition, Longman: New York.
- 7 William Easterly, m Life During Growth 1999. Workd Bank.

О.В. Воронкова, Д.Н. Чермошенцев

ОБЩИЕ ПОДХОДЫ К ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ

Сегодняшние экономические условия и обостряющаяся глобальная конкуренция диктуют такие требования к компаниям, при которых показатели эффективности их работы должны быть наивысшими, а затраты на не добавляющие ценности процессы минимальными. Вот почему сегодня многие компании почувствовали необходимость перехода к такой производственной системе, где бы имелась возможность производить больше с меньшими затратами. И такая система существует – это система управления качеством.

Система управления качеством продукции представляет собой совокупность управленческих органов и объектов управления, мероприятий, методов и средств, направленных на установление, обеспечение и поддержание высокого уровня качества продукции.

В 1987 г. Международной организацией по стандартизации (ИСО) при участии США, Канады, ФРГ были разработаны и утверждены пять международных стандартов серии 9000 (по системам качества), в которых были установлены требования к системам обеспечения качества продукции, в том числе к разработке продукции, изготовлению, к организации контроля и испытаний продукции, к ее эксплуатации, хранению и транспортированию. Международные стандарты ИСО 9000 по системам качества включают пять наименований:

1 ИСО 9000 «Общее руководство качеством и стандарты по обеспечению качества. Руководящие указания по выбору и применению».

2 ИСО 9001 «Система качества. Модель для обеспечения качества при проектировании и (или) разработке, производстве, монтаже и обслуживании».

3 ИСО 9002 «Система качества. Модель для обеспечения качества при производстве и монтаже».

4 ИСО 9003 «Система качества. Модель для обеспечения качества при окончательном контроле и испытаниях».

5 ИСО 9004 «Общее руководство качеством и элементы системы качества. Руководящие указания».

Система управления качеством продукции должна удовлетворять требованиям к:

9001 – требования к системе контроля и испытаний продукции, сертификации надежности;

9002 – требования к системе организации производства;

9003 – требования к системе управления качеством от проектирования до эксплуатации.

Система управления качеством включает:

1 Задачи руководства (политика в области качества, организация).

2 Систему документации и планирования.

3 Документацию требований и их выполнимость.

4 Качество во время разработки (планирование, компетентность, документация, проверка, результат, изменения).

5 Качество во время закупок (документация, контроль).

6 Обозначение изделий и возможность их контроля.

7 Качество во время производства (планирование, инструкции, квалификация, контроль).

8 Проверку качества (входные проверки, межоперационный контроль, окончательный контроль, документация испытаний).

9 Контроль за испытательными средствами.

10 Корректирующие мероприятия.

11 Качество при хранении, перемещении, упаковке, отправке.

12 Документирование качества.

13 Внутрифирменный контроль за системой поддержания качества.

14 Обучение.

15 Применение статистических методов.

16 Анализ качества и систем принимаемых мер.

Контролируемые показатели качества устанавливаются в зависимости от специфики продукции.

Политика в области качества может быть сформулирована в виде принципа деятельности или долгосрочной цели и включать:

- улучшение экономического положения предприятия;

- расширение или завоевание новых рынков сбыта;

- достижение технического уровня продукции, превышающего уровень ведущих фирм;

- ориентацию на удовлетворение требований потребителей определенных отраслей или определенных регионов;

- освоение изделий, функциональные возможности которых реализуются на новых принципах;
- улучшение важнейших показателей качества продукции;
- снижение уровня дефектности изготавливаемой продукции;
- увеличение сроков гарантии на продукцию;
- развитие сервиса.

В соответствии со стандартом ИСО жизненный цикл продукции включает 11 этапов:

- 1 Маркетинг, поиск и изучение рынка.
- 2 Проектирование и разработка технических требований, разработка продукции.
- 3 Материально-техническое снабжение.
- 4 Подготовка и разработка производственных процессов.
- 5 Производство.
- 6 Контроль, проведение испытаний и обследований.
- 7 Упаковка и хранение.
- 8 Реализация и распределение продукции.
- 9 Монтаж и эксплуатация.
- 10 Техническая помощь и обслуживание.
- 11 Утилизация после испытания.

Перечисленные этапы представляются в литературе по менеджменту в виде «петли качества» (рис. 1) [9, с. 130].

Таким образом, обеспечение качества продукции – это совокупность планируемых и систематически проводимых мероприятий, создающих необходимые условия для выполнения каждого этапа петли качества, чтобы продукция удовлетворяла требованиям к качеству.

Управление качеством включает принятие решений, чему предшествуют контроль, учет, анализ.

Улучшение качества – постоянная деятельность, направленная на повышение технического уровня продукции, качества ее изготовления, совершенствование элементов производства и системы качества.

Механизм управления качеством продукции показан на рис. 2 [9, с. 129].

На рис. 2 система управления качеством представлена в концентрированном виде. Здесь прежде всего выделена политика предприятия в области качества, собственно система качества, включающая обеспечение, управление и улучшение качества.

В современном менеджменте качества сформулированы десять основополагающих условий:

- 1 Отношение к потребителю как важнейшей составляющей данного процесса.
- 2 Принятие руководством долгосрочных обязательств по внедрению системы управления фирмой.
- 3 Вера в то, что нет предела совершенству.



Рис. 2 Управление качеством продукции

4 Уверенность в том, что предотвращение проблем лучше, чем реагирование на них, когда они возникают.

5 Заинтересованность, ведущая роль и непосредственное участие руководства.

6 Стандарт работы, выражающийся в формулировке «ноль ошибок».

7 Участие работников фирмы, как коллективное, так и индивидуальное.

8 Уделение основного внимания совершенствованию процессов, а не людей.

9 Вера в то, что поставщики станут Вашими партнерами, если будут понимать Ваши задачи.

10 Признание заслуг.

С позиции потребителя качество изделия – **степень удовлетворения требований потребителя.**

Потребитель завтрашнего дня:

1 Признает приоритет за качеством, а цена занимает второе место.

2 Предъявляет рекламацию каждого дефекта.

3 Требуется постоянного улучшения качества.

4 Требуется обеспечения качества в технологическом процессе и отказывается от окончательного контроля.

5 Чувствителен в своих реакциях в случае изменения технологического процесса.

6 Кооперирует в случае обеспечения качества.

7 Является сторонником продукции, если качество обеспечено

Стремление России к интеграции в мировое сообщество, а также развитие рыночных отношений внутри страны предполагают всестороннее и полное выявление свойств и оценку показателей, определяющих и характеризующих качество продукции и технический уровень производства.

Состав и взаимосвязь основных требований, предъявляемых к производству продукции в нормативной и технической документации, представлены на рис. 3.

Наилучших результатов в создании и выпуске конкурентоспособной продукции добиваются предприятия, обладающие исчерпывающими сведениями о состоянии и возможностях производственных процессов, а также своевременно вырабатывающие управляющие воздействия по их совершенствованию.

По мнению отечественных и зарубежных специалистов, качество продукции закладывается в конструкторской и технологической документации, и та, и другая должны соответствующим образом оцениваться.

1) Начинать нужно с освоения производства товара, пользующегося спросом, т.е. производить то, что кто-то купит, а если улучшать этот товар, то число его покупателей будет расти, улучшатся экономические показатели предприятия и можно будет найти средства для реализации следующих этапов решения проблем качества.

2) Нужно иметь дилерскую, торговую сеть продаж, а также распространения товара и информации о нем. Нет этого – никакое качество продукции не спасет предприятие. Так, например, Нижегородская

фабрика АО «Хохломская роспись» выпускает продукцию высочайшего качества, но, не имея хорошей дилерской сети, особенно за рубежом, вынуждена продавать продукцию по ценам в 5 – 10 раз ниже, чем ее оценивают зарубежные эксперты. В результате предприятие терпит большие убытки и испытывает финансовые трудности.

3) Нужно минимизировать издержки производства. С этой целью необходимо все пересчитать, переосмыслить материально-техническую базу предприятия, отказаться от всего лишнего, провести реструктуризацию. Не сделав этого, начинать борьбу за качество не стоит, так как предприятие может умереть от другой болезни. Для подтверждения этого примеры не нужны, почти каждое российское предприятие имеет огромные издержки. Они настолько велики, что предприятия вынуждены искажать отчетность. В результате почти невозможно правильно считать затраты на качество и, следовательно, управлять экономикой качества.

4) Надо научиться управлять финансами, а это – искусство, причем непростое. Прежде всего, необходимо отладить контроль за финансами. Бесконтрольность – путь к потерям финансов, их расхищению и банкротству предприятия. Главный фактор, способствующий этому, – отсутствие у больших промышленных предприятий их реальных собственников. На таких предприятиях собственностью практически распоряжаются высшие менеджеры, и потому многое зависит от их порядочности и честности. Тем не менее, дальновидные менеджеры заинтересованы в налаживании финансового контроля и работают в этом направлении.

Все четыре обязательных условия успешной деятельности предприятий, отмеченные выше, рассматриваются в различных концепциях качества, но там речь идет об их улучшении. На большинстве же российских предприятий эти условия нужно создавать практически с нуля. И только после того, как на предприятии как-то справились с этой задачей, оно может приступать к решению проблемы качества путем создания и сертификации систем качества, отвечающих требованиям стандартов ИСО 9000 и 05-9000, а также концепции TQM. При этом нужно ставить вопрос о реформировании предприятий, их реструктуризации и создании новых элементов, исходя из четкого понимания философии TQM и ориентации на концепцию всеобщего качества. Не случайно последние крупные международные конференции назывались «Качество – путеводная звезда в лучший мир» (Израиль, Иерусалим, 1996 г.), «Качество – ключ к XXI веку» (Япония, Иокогама, 1996 г.).

В.А. Шайтанов, А.В. Дождиков

ФУНКЦИОНАЛЬНО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Функционально-стоимостный анализ (ФСА) в производственной системе качества предприятия – метод технико-экономического исследования функций, осуществляемых на рабочих местах в процессе реализации технологического цикла производственной линии.

В настоящее время требованием современной экономической среды становится стремление регионального руководства изменить социально-экономические факторы жизнестойкости производственной системы, которая формирует качество жизни населения данного региона, создает систему управления качеством жизни.

Дадим понятие «качества жизни». «Качество жизни» – это совершенно нейтральное выражение. Слово «качество», как известно, образовано от латинского слова «quails», т.е. «как?». Применительно к нашей теме его можно трактовать так: «Каково ощущение жизни и какие критерии оценки этого состояния мы применяем?».

Ощущение жизни зависит от того, в какой мере удовлетворены наши насущные потребности в момент постановки вопроса. Но в зависимости от возраста, пола, окружения и времени возможно бесконечное множество меняющихся насущных потребностей и, соответственно, критериев их оценки. Например, больной человек остро нуждается в необходимых лекарствах, после выздоровления его шкала критериев выглядит уже по-другому. Иные приоритеты имеет ученый в отличие от футболиста. Живущий на экваторе человек не ощущает такой потребности в одежде, как эскимос.

Тем не менее существуют попытки стандартизировать эти потребности определенным образом. Что нужно человеку как таковому? Это вопрос об общих (общественных, коллективных) человеческих потребностях в качестве жизни, в отличие от конкретных, индивидуальных, но не в противовес им, ибо последние тесно связаны с общими.

При этом обычно начинали с элементарных потребностей таких, как пища, одежда, жилье, здоровье, затем условия труда, занятость, возможность получить образование, личная и социальная защищенность, мобильность, покупательная способность, свободное время и, наконец, такие ценности, как личная свобода, равенство шансов, правовая государственность и здоровая окружающая среда. Правда, очень часто качество жизни приравнивается к жизненному стандарту как к мере обеспеченности жизни материальными благами.

Такая стандартизация предполагает определенный образ человека, из которого станет ясным, что нужно в жизни человеку, как таковому, а не как индивиду.

Чтобы получить наглядную картину общего (коллективного) качества жизни в определенном месте и для определенного времени необходимо учитывать множество обстоятельств и индикаторов.

Тот, кто устанавливает уровень качества жизни, применимый к определенным группам или областям, нуждается в индикаторах, а именно в цифровых показателях, которые помогли бы измерить важнейшие элементы качества жизни. Рассмотрим простой пример. Ежедневная потребность человека в пище составляет около 2600 калорий. Но этот показатель не учитывает специфическую потребность в калориях человека, занимающегося тяжелым физическим трудом. Здесь также не учтено, полезен ли для здоровья состав продуктов питания, соответствующий этой норме калорий [7, с. 20 – 21].

Надо отметить, что вопрос о «качестве жизни» необходимо рассматривать в условиях оптимального раскрытия личности.

«Индивидуальное» качество жизни предполагает в таком случае сугубо личные условия, такие, как происхождение, окружение, предрасположенность, судьба и так далее, а «коллективное» качество жизни – сугубо общественные условия, сформированные писаными и неписаными законами. Оба понятия ориентированы на определенное место и определенное время.

Выдвигается гипотеза, что наилучшим образом роль такого критерия на уровне государства (крупного региона) будет играть показатель деятельности человеческой жизни, в котором отражаются действительно все аспекты качества жизни (ради чего собственно организуется все производство, его обслуживание, включая обслуживание человека, как важнейшего производственного ресурса).

Проблемы менеджмента качества промышленного предприятия рассматривались в трудах зарубежных и российских ученых.

Показателями качества характеризуется степень способности продукции удовлетворять конкретные потребности. Свойства, составляющие качество продукции, определяются с помощью непрерывных или дискретных величин, которые могут быть абсолютными, относительными или удельными в зависимо-

сти от условий и методов их расчета. Измерение качества – это исчисление величины полезного эффекта какого-либо продукта труда путем сопоставления его с соответствующей единицей измерения.

Под уровнем качества понимается его относительная характеристика, основанная на сравнении всех показателей качества продукции с соответствующими мировыми стандартами. В зависимости от того, сколько свойств продукции (одно или несколько) отражает показатель, он может быть единственным или комплексным.

С целью совершенствования методов, подходов к управлению качеством продукции, которое осуществляет более полное использование возможностей инновационного потенциала с применением функционально-стоимостного анализа, необходим функционально-ресурсный подход (ФРП). Этот подход позволяет, с одной стороны, выявить степень напряженности знания, и с другой – в большей степени стимулировать те коллективы, которые лучше, эффективнее используют свои возможности, т.е. внутренние резервы производства. Основную задачу ФСА управления можно представить как достижение единства качества и затрат на его достижение путем решения противоречия между ними.

Доминирующая доля действий в ФСА принадлежит управлению качеством, т.е. установлению, обеспечению и поддержанию необходимого уровня качества при ее разработке, производстве и эксплуатации.

Качество – это философская категория, выражающая существенную определенность объекта, благодаря которой он является именно этим, а не иным. Качество – объективная и всеобщая характеристика объектов, обнаруживающаяся в совокупности их свойств [4, с. 567].

Качество продукции – это совокупность свойств (характеристик) продукции, обуславливающих ее способность удовлетворять конкретные личные и производственные потребности в соответствии со своим назначением. Поддержание постоянного высокого качества продукции является основой ее конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке, важнейшим условием наличия спроса на нее. Качество продукции измеряется системой показателей. В зависимости от характеризующих свойств различают показатели назначения, надежности, долговечности, технологичности, ремонтпригодности, эргономичности, транспортабельности, стандартизации и унификации, безопасности, экологичности, экономичности. В странах с рыночной экономикой для оценки качества продукции используется система ее сертификации, основанная на экспертизе (испытание, контроль качества) товаров и завершаемая выдачей соответствующего документа – сертификата, удостоверяющего качество. Качество это интегральное понятие, которое характеризует эффективность всех сторон производственной системы предприятия или региона: разработку стратегии, организацию деятельности, анализ ресурсов, маркетинг [3, с. 65].

В последние несколько лет в инженерной среде широко используются термины «управление качеством», «качество управления» и различные производные от них.

Особенно конъюнктурно начали рассматривать проблему качества управления, менеджмент. Управление – деятельность по своей сути уже инновационная. Поэтому ФСА в производственной системе открывает значительные возможности в изыскании резервов производства, определяемых путем совершенствования его организации и методов управления качеством. ФСА может рассматриваться как автоматизированная система (АС ФСА) на конкретном рабочем месте специалиста-конструктора, технолога, экономиста и в эргономике.

В эргономике и инженерной психологии это профессия инженера по человеческим факторам, направленная на проектирование и разработку автоматизированных систем с целью эффективности их работы. Автоматизированная система ФСА применяется на этапах научно-исследовательской работы (НИР), алгоритм решения изобретательских задач (АРИЗ), теория решения изобретательских задач (ТРИЗ), организационной структуры управления предприятием, качеством продукции и т.п. структуры (структурная модель, структурно-функциональная модель и др.).

Суть производственной системы ФСА заключается в том, что при проектировании в нее необходимо заложить данные, на которые система быстро реагирует, например, экономико-технологический процесс, техника, методология ФСА, что позволяет решить поставленную задачу [2].

ФСА производственной системы основывается на следующих принципах: системного подхода, функционального подхода, принципе соответствия степени значимости функции затратам и уровню качества их реализации, народнохозяйственного подхода, принципе коллективного творчества.

Системный подход требует изучения производственных подразделений на предприятии как целостной системы, состоящей из взаимосвязанных групп и элементов. Этот подход предусматривает рас-

смотрение связей внутри системы между подсистемами и элементами и между системой производственной и системой управления, которые находятся во взаимодействии.

Функциональный подход позволяет представлять производственную систему как комплекс выполняемых функций. Исследования подвергаются функции производственной системы.

При изучении функции каждого рабочего места специалисты полностью абстрагируются от конкретной производственной системы, ее организационной структуры и рассматривают только функции и оптимальные способы их выполнения. Главной задачей является не усовершенствование производственной системы или структуры, а поиск наилучших способов выполнения функций производственной системы. Это дает возможность разработки принципиально новых решений, не связанных со старой организационной структурой, или же предельно упрощать ее так, что при этом не снижается качество выполнения функций.

Принцип соответствия степени значимости функций затратам и уровню качества их реализации заключается в том, что определяются значимость каждой функции производственной системы в сравнении с другими функциями, фактические затраты на осуществление этих функций и уровень качества их выполнения. Затем происходит сопоставление значимости функций с затратами на их реализацию и уровнем качества их осуществления. Этот прием позволяет дать экономическую оценку существующей и предлагаемой производственной системы [8, с. 860].

Народнохозяйственный подход к оценке результатов производственной деятельности и затрат на качество продукции, содержание и совершенствование производственной системы вызван необходимостью экономии ресурсов как важного условия рационального хозяйствования. Данный подход требует анализа и оценки функций и их носителей на всех этапах жизнедеятельности производственной системы (создания, становления, функционирования, развития).

Принцип коллективного творчества для поиска и выработки наиболее эффективных вариантов совершенствования системы управления состоит в том, что при проведении ФСА используют различные сочетания интуитивных, дедуктивных и других способов мышления, включая следующие: метод фокальных объектов – метод интуитивной выработки решений, основанный на сопоставлении нескольких случайных качеств или свойств объекта при его анализе или проектировании нового продукта; морфологический анализ.

Целями функционально-стоимостного анализа производственной системы являются: сокращение затрат на осуществление функций, связанных с использованием продукции при сохранении или повышении уровня их качества; система управления качеством предприятия; затраты на соответствие; повышение эффективности работы персонала предприятия для достижения наилучших производственных результатов.

Для успешной и эффективной деятельности предприятия наряду с системой управления затратами, характеризующими издержки производства, должна существовать система управления качеством производимой продукции или услуг, которая оценивала бы востребованность продукта на рынке, и, следовательно, его потребительскую стоимость. Так как эта величина формируется рынком, то размер прибыли, определяемый как разность цены и затрат, будет зависеть от надежности прогнозирования востребованности продукта рынком, с одной стороны, и эффективности управления затратами с другой стороны.

Таким образом, каждое предприятие должно быть нацелено в своей экономической деятельности на реализацию двух основных целей:

- улучшение показателей качества продукции и услуг, что увеличивает их потребительскую стоимость;
- снижение затрат на производство и реализацию продукции.

Следует отметить также, что создание и функционирование системы управления качеством на предприятии для реализации первой цели требует определенных затрат, что должно учитываться при реализации второй цели.

По стандарту ISO 8420 качество – это совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности. Эти характеристики закладываются в продукт на стадии его разработки, когда принимается во внимание их востребованность потребителем. Затем необходимо отслеживать процесс их формирования на стадии производства, чтобы допущенные отклонения от заложенных в проектно-конструкторской документации параметров укла-

дывались в установленные допуски. Произведенный продукт, как правило, проходит финальный тестовый контроль по основным характеристикам, свойствам, параметрам.

Измерителем и количественной оценкой качества объектов материального мира, в том числе и продукции промышленного производства, занимается квалитетрия. Эта дисциплина вместе с квалитологией (общей теорией качества) используется для создания системы управления качеством. Кроме того, для оценки качества продукции, выражающей ее ценность или степень полезности, используют положение теории ценностей – аксиологии. Ее понятийный аппарат, который включает в себя такие категории, как материальные и духовные ценности, широко используются в квалитологии и квалитетрии.

Оценка качества продукта может быть представлена следующим выражением [6, с. 16]:

$$Q_{\text{оц}} = \{O, C, B, A\},$$

где O – оцениваемый объект (продукт); C – оценивающий объект; B – база оценки (эталон качества); A – алгоритм оценивания.

Оценка уровня качества продукции для управленческих решений состоит из следующих основных этапов:

- установление цели оценки уровня качества изделия;
- выбор номенклатуры, показателей свойств оцениваемого и базового образцов, обоснование его необходимости и достаточности;
- выбор или разработка метода и приемов определения значений свойств качества;
- выбор или определение базовых значений показателей свойств и поиск исходных данных для определения фактических значений показателей свойств оцениваемой продукции;
- определение фактических значений показателей свойств и их сопоставление с базовыми;
- оценка уровня качества и выработка рекомендаций для принятия управленческих решений.

Основные составляющие качества, которые являются объектами управления со стороны системы управления качеством предприятия, представляют собой [1, с. 32 – 40]:

- качество планирования и определение потребностей рынка;
- качество разработок и проектирования;
- качество процесса производства;
- качество эксплуатации продукта;
- качество утилизации и переработки продукта после использования.

Этот перечень охватывает, следовательно, следующие виды деятельности предприятия [5, с. 50]:

- маркетинг;
- НИОКР;
- планирование выпуска продукции;
- закупки;
- производство продукции;
- проверка соблюдения технологии производства;
- упаковка и хранение;
- реализация;
- монтаж и ввод в эксплуатацию;
- техническая помощь и послепродажное обслуживание;
- утилизация или переработка продукции в конце последнего срока службы;
- другие виды деятельности по стандартам ISO 9000–88 – 9004–88.

Осуществляя эти виды деятельности, предприятие реализует затраты на обеспечение качества, которое можно разделить на [5, с. 50]:

- затраты на оценку качества;
- затраты на обеспечение качества;
- затраты на улучшение качества;
- затраты на управление качеством.

При анализе затрат на качество следует учитывать, что в соответствии с положениями теории всеобщего управления качеством (TQM) общая стоимость затрат на качество включает в себя затраты на соответствие и издержки на несоответствие. Эта классификация затрат на качество может быть пояснена следующим образом. Затраты на соответствие включают в себя затраты на инспекцию и контроль качества, т.е. затраты на разработку и внедрение системы контроля, оплату контролеров, стоимость и амортизацию измерительных инструментов

и т.д. Затраты на несоответствие включают в себя затраты на исправление внутреннего брака, т.е. обнаруженного до поставки продукта на рынок, и внешнего брака, выявленного потребителем после приобретения им продукта.

Затраты на соответствие, как утверждают авторы [1, с. 253], являются в настоящее время самыми эффективными затратами на качество. Эти затраты включают в себя все виды затрат, связанных с разработкой и обеспечением «правильной» деятельности всех участников процесса по изготовлению качественной продукции с первого раза. Это затраты на:

- планирование и проектирование ценного для потребителя продукта;
- проектирование процесса гарантированного качества;
- описание процедур, определяющих как выполнять задачи;
- статистический контроль процесса;
- калибровку оборудования, обеспечивающую производство продукции соответствующей спецификации;
- обучение и переподготовку персонала, обеспечивающего выполнение соответствующих задач;
- обслуживание оборудования;
- работу с поставщиками по улучшению качества поставляемых материалов;
- аудиторскую деятельность, обеспечивающую постоянное улучшение системы.

Затраты на несоответствие – это затраты на изготовление, выявление и исправление брака, включающие в себя затраты на:

- производство бракованной продукции;
- необходимый ремонт изделий;
- послепродажное обслуживание;
- возврат некачественного продукта;
- переделку забракованного продукта;
- снижение эффективности производства за счет увеличения корректирующих воздействий;
- страхование, учитывающее ответственность производителя за некачественный продукт.

Затраты на качество, классифицируемые как затраты на соответствие (инспекция и превентивные действия) и затраты на несоответствие, имеют разный характер поведения в зависимости от достигаемого на предприятии уровня качества. Анализ их совместной зависимости от качества изделий позволяет установить оптимальное значение качества продукции с точки зрения производителя.

Основными проблемами функционального анализа объекта и анализа его качества и конкурентоспособности являются количественная оценка и выбор параметров для такой оценки. В соответствии с положениями теории всеобщего управления качеством при таком анализе рассматриваются следующие основные параметры качества изделий [1, с. 21]:

- функциональные характеристики;
- надежность;
- долговечность;
- бездефектность.

Кроме того, для современных изделий оценивают такие параметры качества, как:

- безопасность;
- экологичность;
- эстетические свойства;
- дополнительные услуги (предпродажное и послепродажное обслуживание).

Для интеллектуальных продуктов и различного рода услуг существуют специфические параметры для оценки их качества.

В соответствии с положениями теории квалиметрии оценка качества продукции есть результат взаимодействия четырех компонентов: оцениваемого объекта, оценивающего объекта, базы оценки (эталона качества), алгоритма оценивания.

Приоритет в выборе определенных показателей для оценки качества продукции всегда на стороне потребителя. При оценивании качества продукции преимущественно используются те показатели, которые характеризуют способность продукта удовлетворять определенные потребности в соответствии с его назначением. Количественная оценка качества продукции опирается на оценку показателей качества базового образца. При этом стремятся к тому, чтобы все показатели свойств изделия были выражены в безразмерных единицах измерения.

При анализе качества продукции в зависимости от целей исследования различают обобщающие, индивидуальные и косвенные показатели качества продукции. Обобщающие показатели характеризуют качество всей продукции независимо от ее вида и назначения. Например, для металлургической промышленности характерны следующие показатели этого типа:

- удельный вес новой продукции в общем объеме ее выпуска;
- удельный вес сертифицированной продукции;
- удельный вес экспортируемой продукции, в том числе в промышленно развитые страны;
- удельный вес продукции, соответствующей мировым стандартам.

Существуют различные индивидуальные показатели, характеризующие качество металлургической продукции. В качестве примера можно привести следующие показатели:

- содержание железа в руде;
- содержание вредных примесей в чугунах или сталях;
- средний коэффициент сортности продукции.

Среди наиболее широко используемых косвенных показателей качества продукции в металлургии можно отметить такие, как:

- величина брака и потерь от брака;
- наличие рекламаций и суммы убытков от рекламаций;
- величина приплат и скидок за качество продукции.

При формулировании комплексного показателя качества необходимо ввести коэффициенты значимости (веса) для каждого частного показателя качества, в качестве которых выступают индивидуальные показатели качества. При этом недопустимо использование взаимообусловленных, дублирующих показателей одного и того же свойства.

Определение численного значения уровня качества (технического уровня) изделия базируется на рассмотрении совокупности технических, технологических, эксплуатационных, экономических, экологических и других показателей качества.

Общая классификация показателей свойств промышленной продукции показана на рис. 1.

Промышленная продукция по применимости показателей ее свойств для определения уровня ее качества классифицируется следующим образом (рис. 2).

Классификация показателей свойств, отражающих качество продукции, представлена в табл. 1.

При оценке качества промышленной продукции пользуются таблицами соответствия показателей свойств продукции группам промышленной продукции, как показано в табл. 2.

Выбор номенклатуры показателей качества (свойств продукции) осуществляется в несколько этапов. Прежде всего, устанавливают группу продукции в соответствии с общей классификацией промышленной продукции по назначению и условиям применения.

Метод выбора показателей свойств продукции основан на учете требований к оцениваемой продукции в конкретной ситуации и на основании нормативных документов.

При этом используют типовую номенклатуру показателей свойств, в которой приведены показатели свойств продукции для большого класса изделий. Используется также развернутая номенклатура показателей продукции для оценки качества определенной группы изделий, имеющих одно название, одинаковую или близкую функцию и сходные

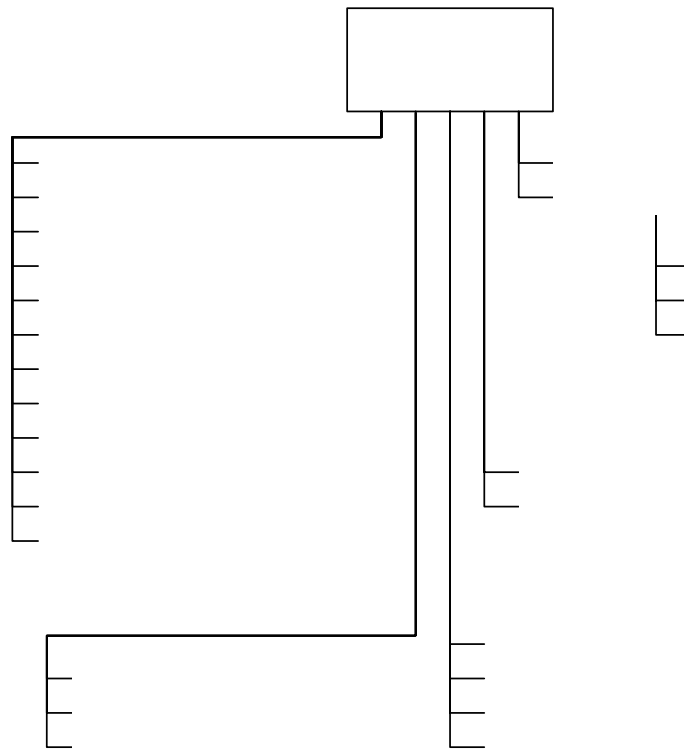


Рис. 1 Классификация показателей, применяемых при оценке уровня качества продукции

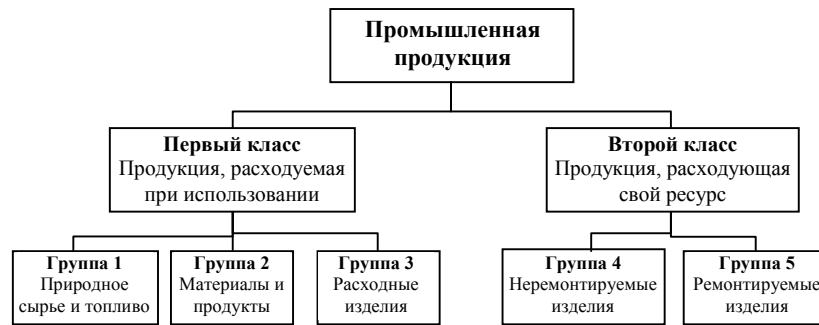


Рис. 2 Классификация промышленной продукции

1 Классификация показателей свойств продукции

Признаки классификации	Показатели
Функциональная значимость	Назначения, технические, экономические, технико-экономические
Способ выражения свойств объекта	Натуральные, денежные, в баллах (размерные, безразмерные)
Виды свойств объекта рассмотрения	Назначения, надежности, эргономические, эстетические, технологические, транспортабельности, унификации, патентно-правовые, экологические, безопасности
Степень общности	Общие, частные

По хара
свой

назначения

надежности

ЭКОНОМНОГО

ТЕХНОЛОГИЧ

транспортаб

эргономиче

экологическ

безопасност

эстетически

стандартиза

патентно-пр

ЭКОНОМИЧЕС

По спосо

Функциональная роль в процессе производства	Полезности (результатов), затрат
Функциональная роль в процессе управления	Плановые (нормативные), оценочные
Количество характеризующих свойств объекта	Единичные, комплексные: групповые, обобщенные, интегральные
Форма представления и стадия определения значений и показателей	Прогнозные, проектные, производственно-технологические, эксплуатационно-технические
По применению для оценки	Базовые, оцениваемой продукции, относительные
Значимость в оценке объекта	Основные, дополнительные

параметры свойств. Конкретная номенклатура – это совокупность показателей свойств конкретного вида изделий. Она является наиболее детальной и полной номенклатурой, позволяющей адекватно оценить реальное качество изделий с учетом всех его характерных признаков.

Для получения количественной характеристики уровня качества изделия, индекса его конкурентоспособности, необходимо выбрать (установить) параметры базового образца (базы сравнения). Существует методика выбора базового образца на основе анализа характеристик выбранных аналогов.

Традиционная модель оптимальных затрат на качество, представленная на рис. 3, предполагала неограниченный рост затрат на инспекцию и превентивные меры при приближении к эффективному продукту (100 % качества).

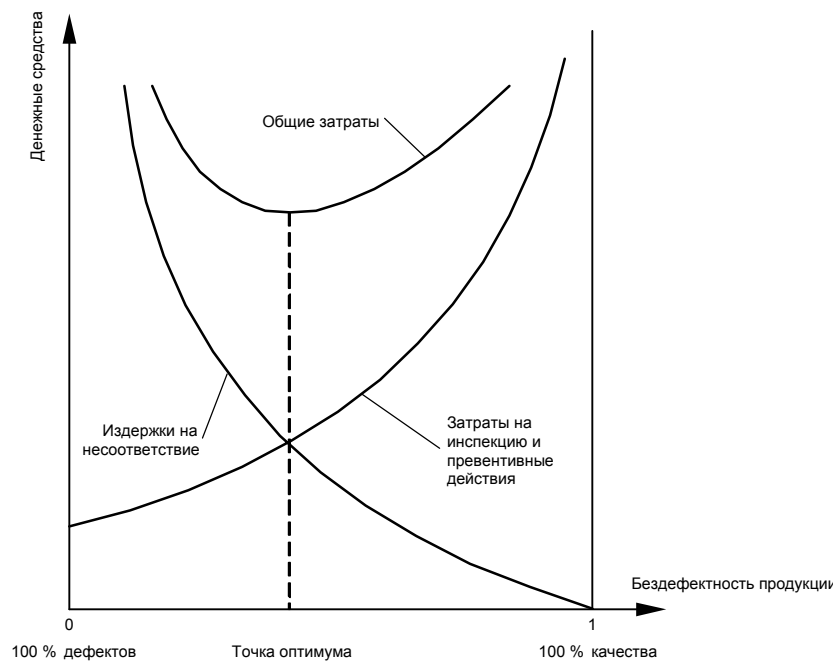


Рис. 3 Традиционная модель оптимальной стоимости качества

Однако в последние годы в промышленных технологиях достигнут такой уровень качества, который характеризуется минимальным разбросом параметров продуктов за счет внедрения новых методов комплексного проектирования, подготовки производства и управления качеством. Таким образом, затраты на соответствие оказались конечной величиной при 100 % качестве продукта. В связи с этим изменилось положение точки оптимума затрат на качество (рис. 4) [1, с. 283].

Для эффективной деятельности предприятия на рынке в условиях конкурентной борьбы необходимо обеспечивать не только конкурентоспособность качества продукта, но и конкурентоспособность его себестоимости, что связано прежде всего с количеством реализованной продукции (рис. 5), так как $P_1N_1 = P_2N_2$.

Таким образом, за счет падения себестоимости единицы продукта при увеличении объема производства, что обусловлено уменьшением доли условно-постоянных затрат в себестоимости, возможны два вида поведения производителя на рынке. В первом случае при фиксированной цене продажи предприятие увеличивает свою прибыль за счет уменьшения себестоимости. Но фиксация цены продаж, с другой стороны, не способствует увеличению спроса, а, следовательно, и выпуска

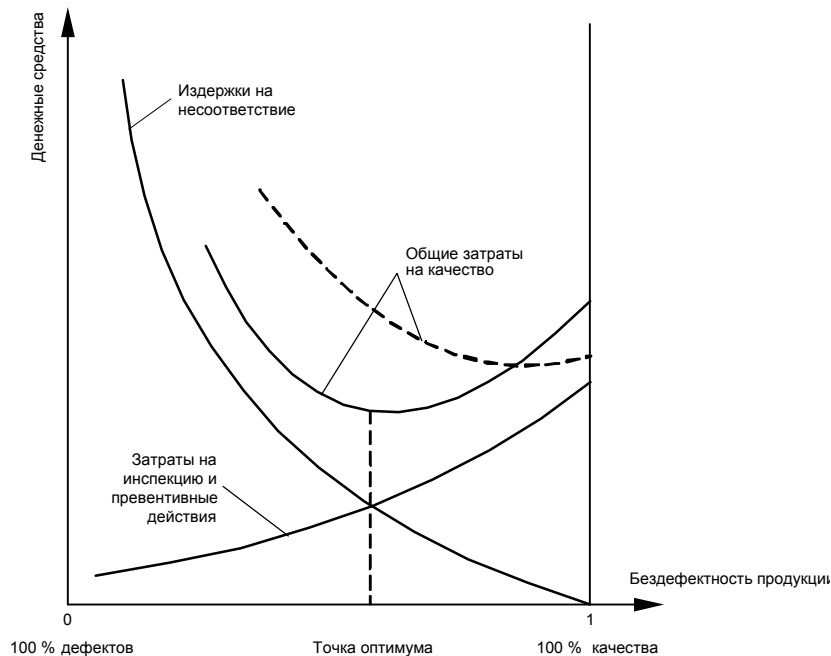


Рис. 4 Влияние «новых реальностей» на положение оптимальной точки

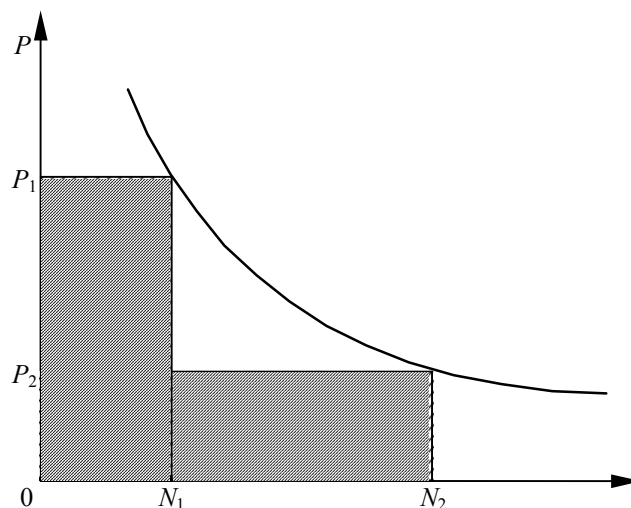


Рис. 5 Зависимость цены (P) от количества (N) реализованного продукта при постоянстве объема выручки

продукции. Это может привести к снижению конкурентоспособности предприятия и снижению его доли на рынке производимой им продукции, хотя в начальный период при первоначальном увеличении спроса его рентабельность возрастет.

Во втором случае предприятие, ориентируясь на увеличение спроса, определяющего увеличение выпуска продукции, снижает стоимость продажи, компенсируя это снижением себестоимости, и поддерживает таким образом прибыль предприятия на определенном уровне. При этом цена продажи изделия позволит расширить свое присутствие на рынке, увеличивая конкурентоспособность.

Основные задачи ФСА производственной системы предприятия: снижение себестоимости выпускаемой продукции и повышение ее качества; повышение производительности труда рабочих производственных подразделений; улучшение использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, производственных фондов; сокращение или ликвидация брака; устранение узких мест и диспропорций в управлении и производстве. Все это говорит о том, что производственная система предприятия должна работать эффективно.

Список литературы

1 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.

- 2 Шайтанов В.А. Качество и функционально-стоимостный анализ // Качество жизни: проблемы системного научного обоснования: Материалы междунар. науч.-практ. конф. Липецк, 2000.
- 3 Ермошенко Н.Н., Скворцов Н.Н. Словарь-справочник предпринимателя. Киев: УкрИНТЭИ, 1993. С. 65.
- 4 Советский энциклопедический словарь. М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1981. С. 567.
- 5 Управление затратами на предприятии: Учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев, А.Н. Асаул, И.Б. Осорьева; Под общ. ред. Г.А. Краюхина. СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2003. 256 с.
- 6 Федюкин В.К. Основы квалиметрии. Управление качеством продукции: Учебное пособие. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2004. 296 с.
- 7 Camille Schmid. Politik der Hoffnung. Zürich. p. 20 – 21.
- 8 Шайтанова В.А. Функціонально-вартісний аналіз // Економічна енциклопедія. Київ: Видовничий центр «Академія», 2002. Т. 3. С. 860.

Б.И. ГЕРАСИМОВ, Л.Г. ГУРОВА, В.М. ЗОЛОТУХИНА

ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ОБЛАСТИ В 2003 ГОДУ

Топливо-энергетические ресурсы играют важную роль в обеспечении энергией и теплом всех промышленных отраслей экономики, жилищно-коммунального хозяйства, социальной сферы и населения. Переход производства на экономические методы хозяйствования, еще не достаточно стабильная экономическая ситуация, ограниченность запасов ресурсов, постоянно возрастающая стоимость их производства обуславливают необходимость мер по рациональной их экономии. В середине 1990-х гг. в области был принят закон «Об энергоэффективности и энергосбережении». Энергосберегающая политика этого закона предусматривает системное проведение программы мер, направленных на создание необходимых условий организационного, материального, финансового и другого характера для рационального и экономного использования топливо-энергетических ресурсов.

Областным комитетом госстатистики обобщены данные по использованию топливо-энергетических ресурсов за 2003 г.

1 Потребление топлива, электроэнергии и теплоэнергии на производство продукции и коммунально-бытовые нужды предприятиями, организациями и хозяйствами Тамбовской области за 2000 – 2003 гг. (со среднесуточным расходом топлива в условном исчислении от 2 тонн и выше, или теплоэнергии – 15 Гкал и выше, или электроэнергии 100 кВа (квт) и выше).

Из табл. 1 видно, что в последние годы в целом по области сохраняется тенденция увеличения потребления теплоэнергии и электроэнергии. Вместе с тем, расход котельно-печного топлива сократился за 2003 г. на 3,8 % (к уровню 2001 и 2000 гг. на 5,4 и 0,6 % соответственно).

Анализ данных потребления топливо-энергетических ресурсов по отраслям экономики показывает, что в 2003 г. в целом по промышленности произошло увеличение расхода электроэнергии на 1,7 %, теплоэнергии – на 4,1 %, а расход котельно-печного топлива сократился на 4,4 %.

Увеличилось потребление электроэнергии (по сравнению с 2002 г.) и в отрасли «лесное хозяйство» на 0,4 %, теплоэнергии в 1,8 раза, котельно-печного топлива на 64,3 %. В отрасли «транспорт» расход электроэнергии увеличился на 19,0 %, теплоэнергии – на 18,2 %, вместе с тем использование котельно-печного топлива уменьшилось на 6,8 %. В организациях «связи» потребление электроэнергии возросло на 16,3 %, тепла – на 12,1 %, котельно-печного топлива – на 15,9 %. Уменьшился расход электроэнергии и котельно-печного топлива на

3,0 и 30,5 % соответственно в строительных организациях области, а расход теплоэнергии увеличился на 1,9 %. В «прочих» отраслях экономики (сюда вошли все организации социально-культурной сферы и кроме того отрасли «управление», «наука и научное обслуживание») расход электроэнергии возрос на 4,1 %, теплоэнергии на 4,3 %, котельно-печного топлива на 2,7 %. Наряду с этим, в организациях сельского хозяйства расход электроэнергии снизился на 14,7 %, теплоэнергии – на 7,7 %, котельно-печного – на 5,1 %. В этой отрасли пока сохраняется достаточно сложная ситуация, что обусловлено уменьшением доли государственных средств, направляемых на развитие отрасли, увеличением доли в производстве сельскохозяйственной продукции частного сектора, слабой инвестиционной активностью, ухудшением материально-технической базы, диспаритетом цен на товары промышленного производства и сельскохозяйственную продукцию.

Основными потребителями энергоресурсов являются предприятия промышленных отраслей. На их долю приходится 38,9 % электроэнергии, 65,4 % – теплоэнергии, 82,0 % – котельно-печного топлива.

Самой энергоемкой отраслью промышленности в области, по прежнему, является «машиностроение». В этой отрасли израсходовано (в % от общего промышленного потребления) 29,7 % электроэнергии (для сравнения в 2002 г. потребление составляло 33,0 %). На втором месте по использованию электроэнергии отмечается отрасль «пищевой промышленности», расход которой составил 28,9 % (в 2002 г. – 27,0 %). Данная отрасль также является и самой теплоемкой. Ее расход в 2003 г. составил 55,0 % от

общего промышленного потребления (в 2002 г. –52,0 %). Крупным потребителем электро- и теплоэнергии также считается отрасль «химической и нефтехимической промышленности», доля потребления которой среди промышленных отраслей составляет 20,3 и 18,7 % соответственно. Наибольший удельный вес в расходе котельно-печного топлива занимает отрасль «электроэнергетика» (56,7 %).

Из общего объема потребления ТЭР большая часть их расходуется на производственно-эксплуатационные нужды. В целом по области расход на производственные нужды (от общеобластного расхода) за 2003 г. составил по электроэнергии 84,1 %, теплоэнергии – 73,5 % и котельно-печному топливу – 88,7 %; в 2002 г. – 84,7; 74,9; 87,5 %; в 2001 г. – 84,1; 74,7 и 88,7 % соответственно.

В разрезе всех отраслей, как и в целом по области, топливно-энергетические ресурсы (ТЭР) расходуются преимущественно на производственные нужды, кроме «прочих отраслей». Еще в 1990-е гг. государство отменило регулирование цен на такие виды топлива, как уголь и мазут. Поэтому по свободным ценам (значительно высоким) предприятиям стало экономически невыгодно использовать их. В связи с этим, важное направление в области ведется по максимальному применению

**2 УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ
ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПО ОТРАСЛЯМ ЭКОНОМИКИ
(В % ОТ ОБЩЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ)**

Показатель	Промышленность			Сельское хозяйство			Транспорт		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Электроэнергия	95,7	96,8	94,4	92,4	93,2	94,4	98,4	98,1	98,0
Теплоэнергия	96,0	97,4	97,1	83,1	88,6	91,4	60,0	57,6	47,7
Котельно-печное топливо	98,3	98,1	97,6	86,8	88,9	91,9	67,9	75,2	81,4

Показатель	Строительство			Прочие		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Электроэнергия	95,1	95,9	93,8	40,3	42,2	42,5
Теплоэнергия	93,2	90,3	90,8	14,0	13,2	11,0
Котельно-печное топливо	99,8	99,8	99,8	12,3	13,3	11,5

того вида топлива, которое более экономично, теплотворно и использование которого позволит отказаться от дорогостоящего топлива. Этим видом топлива, а вместе с тем и экологически чистым является газ горючий природный. В общей структуре потребления котельно-печного топлива газ, по-прежнему, занимает лидирующее место.

Без природного газа сегодня не обходятся ни производственные предприятия, ни электростанции, ни коммунальное хозяйство. Наибольшее количество газа (88,3 %) от общеобластного потребления используется в промышленности области и в такой ее подотрасли, как «электроэнергетика» (60,4 %). Для данной отрасли природный газ остается основным видом топлива, но в область его поставки ограничены (т.е. существуют лимиты). Как правило эти лимиты напрямую зависят от расчетов за потребленный газ. Соответственно они снижаются при неполной оплате за этот вид топлива. Одним из резервов в гарантированном обеспечении растущих потребностей в природном газе является внедрение современного оборудования с высоким коэффициентом полезного действия. При этом руководство области ставит задачу с введением новых мощностей постепенно ликвидировать устаревшие котельные, малоэффективно расходующие топливо.

Большая часть топочного мазута (68,1 %) расходуется также в промышленности области и в такой ее подотрасли, как «пищевая промышленность» – 36,1 % (от областных данных); «электроэнергетика» – 16,2 %.

2000 год

2001 год

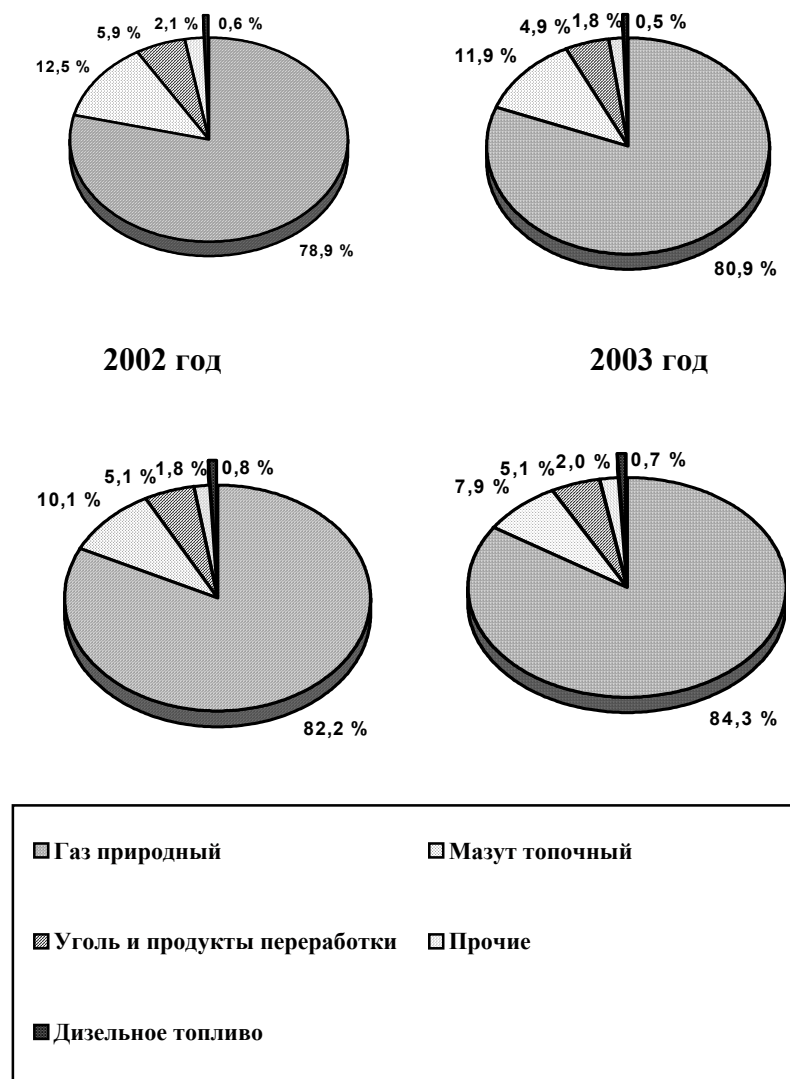


РИС. 2 СТРУКТУРА ПОТРЕБЛЕНИЯ КОТЕЛЬНО-ПЕЧНОГО ТОПЛИВА
(в процентах)

Основными потребителями угля являются организации «прочих отраслей» экономики. На их долю приходится 68,7 % этого вида топлива.

Кроме потребления топливных ресурсов в качестве котельно-печного топлива, другие его виды такие, как: дизтопливо, бензин, керосин использовались в 2003 г. в качестве нефтепродуктов, т.е. в двигателях внутреннего сгорания (в анализируемом отчете без учета на работу автотранспорта). Их использование в 2003 г. составило 168,3 тыс. т усл. т. и к уровню 2002 г. сократилось на 3,3 %; к 2001 г. – на 13,2 %; к 2002 г. – на 15,9 %.

Так как область является аграрной, то большая часть потребленных нефтепродуктов используется в отрасли «сельское хозяйство» – 63,8 %. Наряду с этим, 27,0 % расходуется в отрасли «транспорт», 4,3 % – в промышленных отраслях, «прочих отраслях» – 3,0 %, «строительстве» – 1,3 % и 0,6 % – в отрасли «лесное хозяйство». Снижение потребления нефтепродуктов по сравнению с 2002 г. прослеживается, в основном, за счет организаций отрасли «транспорт», где их расход в истекшем году составил 45,4 тыс. т усл. т. В сельскохозяйственных организациях области расход нефтепродуктов, как отмечалось ранее, самый максимальный и составил 104,7 тыс. т усл. т, а снижение к 2002 г. произошло на 1,9 %. Наибольший удельный вес в объеме нефтепродуктов в сельском хозяйстве составляет дизельное топливо (98,5 %). Расход этого вида незначителен, но все-таки уменьшился к 2002 г. (на 0,8 %), хотя к 2001 и 2000 гг. его снижение было более резким: 12,3 и 15,1 % соответственно.

Дополнительным резервом увеличения тепловых ресурсов является сокращение их потерь. По электроэнергии они составили 583,1 млн. кВт · ч. Следует также отметить, что впервые за последние несколько лет здесь прослежива-

ется положительная тенденция снижения потерь. По сравнению с 2002 г. по области потери электроэнергии в электросетях сократились на 28,6 %. Это прежде всего связано с тем, что в области в 2003 г. преобладают работы по замене устаревших проводов на электронные, которые более надежны в эксплуатации с коммерческими хищениями электроэнергии. Потери электроэнергии в области в 2003 г. составили 299,3 тыс. Гкал. По сравнению с 2002 г. составили 802 Гкал. Фактическая экономия топлива за счет использования вторичных тепловых ресурсов составила 136 т.

Таким образом, ситуация в области по использованию ТЭР улучшается. В сравнении с 2000 г. и концом 1990-х гг., когда было нестабильное положение в теплоэнергетике области, в 2003 г. отмечен, хоть и неуверенный, но рост потребления тепла и электроэнергии. Анализ данных показал, что вместе с тем сокращаются и потери электроэнергии, а это является положительным моментом выполнения одного из пунктов областного закона «об энергосбережении». Однако, позитивные тенденции еще не приобрели устойчивый долговременный характер. В отличие от электроэнергии потери тепла увеличились, а значит, необходимо продолжать работы и мероприятия по электро- и теплосбережению.

В.М. ЗОЛУХИНА

Современное состояние рынка бытовых услуг Тамбовской области

На современном этапе социально-экономического развития сфера сервиса становится одним из наиболее обширных секторов развития рыночных отношений, вовлечения населения в экономическую деятельность. Она теснейшим образом связана со всеми другими областями общественной жизни. Соответственно сфера сервиса является одним из важнейших источников мобилизации потенциала национального роста, повышения качества и уровня жизни.

Проведение экономических реформ в России привело к изменению места и усилению роли сферы платных услуг в жизнедеятельности населения. На сегодняшний день этот сектор экономики, представленный совокупностью самостоятельно хозяйствующих субъектов различной формы собственности и предлагающий широкий спектр услуг, призван повысить степень комфортности проживания населения, участвовать в регулировании его занятости.

За последнее время произошла переориентация покупательского спроса населения, которая характеризуется стабильным повышением в потребительских расходах доли расходов населения на оплату как платных в целом, так и бытовых услуг.

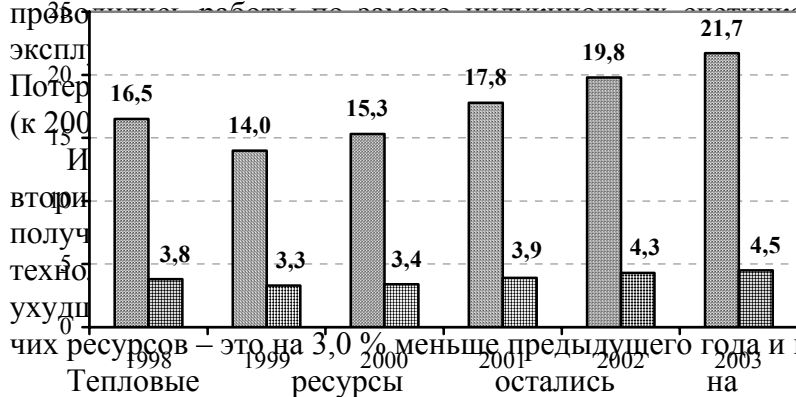


РИС. 1 УДЕЛЬНЫЙ ВЕС РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ НА ОПЛАТУ УСЛУГ (В ТОМ ЧИСЛЕ БЫТОВЫХ) В ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДАХ ЗА 1998 – 2003 ГГ. (ПО ДАННЫМ БАЛАНСА ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ) (В ПРОЦЕНТАХ)

В последнее десятилетие XX в. на потребительском рынке услуг наблюдались те же тенденции, что были характерны для экономики в целом. В первой половине 1990-х гг. происходило ежегодное падение объема платных услуг населению в сопоставимых ценах. Максимальное значение падения объемов наблюдалось в 1992 г. (на 51,7 %). С 1993 г. началось замедление темпов падения физического объема платных услуг, которое продолжилось в последующие годы. В 1997 г. впервые после 1990 г. объем платных услуг в сопоставимых ценах превысил уровень предыдущего года на 2,0 % (в целом по России – на 5,9 %). Наметившиеся положительные тенденции сохранились до конца 2003 г.

Наибольший прирост объема платных услуг населению был зафиксирован в 2000 г., когда объем вырос по сравнению с 1999 г. в сопоставимых ценах на 9,4 %. В 2003 г. рост по сравнению с предыдущим годом составил 108,9 %.

Однако по отношению к 1990 г. объем платных услуг составляет пока всего лишь 13,8 %.

Уровень потребления населением платных услуг находится в прямой зависимости от материальной обеспеченности семей. Как видно из табл. 1, расходы на оплату услуг в домохозяйствах с наименьшим уровнем располагаемых ресурсов составили в 2003 г. 90 р. в месяц, в то время как в домохозяйствах с наибольшим уровнем располагаемых доходов – 789 р., т.е. превышают в 8,8 раза. Доля расходов на оплату услуг в потребительских расходах у 10 % наиболее обеспеченных составила 15,7 против 7,6 % в 1995 г. и 8,6 % в 2000 г., у 10 % наименее

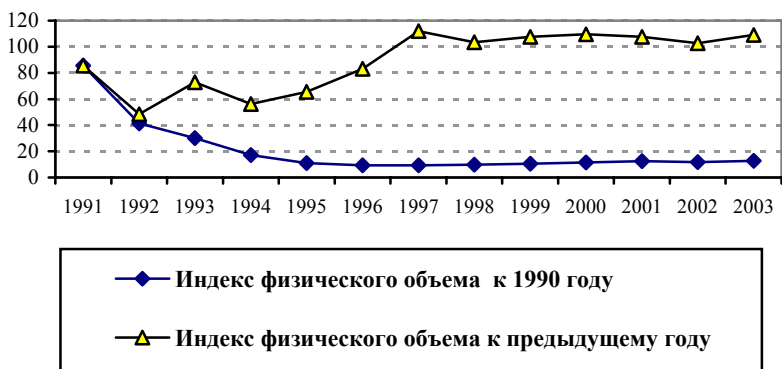


РИС. 2 ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПЛАТНЫХ УСЛУГ ВО ВСЕХ КАНАЛАХ РЕАЛИЗАЦИИ НАСЕЛЕНИЮ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1991 – 2003 ГГ. (В СОПОСТАВИМЫХ ЦЕНАХ, В ПРОЦЕНТАХ)

1 ДЕНЕЖНЫЕ РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ УСЛУГ В СРЕДНЕМ НА ЧЛЕНА ДОМОХОЗЯЙСТВА В МЕСЯЦ (ПО ДАННЫМ ОБСЛЕДОВАНИЯ БЮДЖЕТОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ)

Децильные (10-процентные группы)	Денежные расходы, р.		
	2000 г.	2003 г.	Отклонение (+; -)
1 группа	30,1	90,3	+60,2
2 группа	43,7	127,0	+83,3
3 группа	56,0	183,4	+127,4
4 группа	76,4	201,4	+125,0
5 группа	83,6	226,8	+143,0
6 группа	93,6	296,2	+202,6

7 группа	120,5	322,3	+201,8
8 группа	129,7	447,2	+317,5
9 группа	137,1	550,8	+413,7
10 группа	223,7	788,8	+565,1

обеспеченных – 12,8 % (в 1995 г. – 7,3 %, в 2000 г. – 8,2 %). Разброс в расходах на оплату услуг этих групп населения увеличился с 8,0 раза в 2000 г. до 8,7 раза в 2003 г. Причем, если у низкодоходных семей расходы на оплату услуг увеличились в среднем на 60 р., то у высокодоходных – на 565 р.

Семьи с разным уровнем материального достатка имеют и разную видовую структуру расходов на оплату услуг. Расходы на оплату услуг у населения с низким уровнем достатка (1-й дециль) состояли в основном из оплаты жилья и жилищно-коммунальных услуг, а также услуг пассажирского транспорта и услуг связи, т.е. примерно на 90 % представлены их обязательным набором.

У высокодоходных слоев населения (10-й дециль) обязательный набор услуг составляет чуть более 40 %.

В то же время услуги культуры, образования, медицинские и санаторно-оздоровительные у данной группы населения занимают значительный удельный вес – 48 против 6,3 % – у низкодоходных слоев населения. Удельный вес расходов на бытовые услуги у данных групп населения практически одинаков и составляет всего лишь 3,4 % у наименее обеспеченного населения и 5,6 % – у наиболее обеспеченного населения, разрыв составляет 1,6 раза.

Дополнительную характеристику расходов на оплату услуг у населения с разным достатком можно увидеть из табл. 2.

В структуре объема платных услуг населению сохраняется преобладающая доля жилищно-коммунальных, бытовых, транспортных и услуг связи, которые в совокупности занимают более 80 %. При этом наблюдается тенденция снижения доли транспортных, бытовых, санаторно-оздоровительных услуг, услуг правового характера, культуры при росте расходов населения на оплату жилищно-коммунальных, медицинских услуг, услуг связи, системы образования, что видно из табл. 3.

Значительную роль в формировании объема платных услуг населению играет малый бизнес. В 2003 г. на его долю приходилось 35,9 % объема платных услуг населению, из которых 31,9 % – это объемы, оказанные физическими лицами и некорпоративными предприятиями, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Определяющей является доля малого предпринимательства в объемах бытовых услуг (83,1 %), услуг правового характера (85,2 %) и транспортных (55,3 %) (рис. 3).

При среднем изменении потребительских цен на товары и услуги в 2000 – 2003 гг. в 1,9 раза цены и тарифы на платные услуги населению выросли в 2,8 раза, цены на товары – в 1,8 раза. Причем отмечалась тенденция к нарастанию разрыва в темпах роста потребительских цен на рынке услуг по сравнению с рынком товаров. Если в 2000 г. прирост цен и тарифов на услуги был выше аналогичного показателя на товары на 5,2 %, то в 2002 г. – на 17,3 %, в 2003 г. – на 12,9 %, что подтверждают данные табл. 4.

В 2000 – 2003 гг. из наблюдаемых групп платных услуг более всего подорожали услуги культуры (в 7,1 раза). Наибольшее увеличение тарифов по этому виду услуг отмечалось в 2000 г.

**3 СТРУКТУРА ОБЪЕМА ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ
ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ВИДАМ ЗА 1990 – 2003 ГГ. (В % К ИТОГУ)**

Показатель	Годы						
	1990	1992	1995	2000	2001	2002	2003
Платные услуги	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе:							
транспортные	23,4	22,8	25,9	19,7	19,6	17,5	17,6
жилищно-коммунальные	19,3	16,5	20,2	24,3	23,8	25,1	27,6
связи	7,3	6,0	9,3	12,7	12,9	14,2	14,5
бытовые	31,8	32,1	18,4	21,5	21,5	21,8	20,5
системы образования	2,2	2,8	5,6	6,7	8,1	6,4	6,7
медицинские	1,1	1,2	1,7	2,8	2,6	2,8	2,6
правового характера	2,0	2,3	2,7	2,3	1,9	2,2	1,7
гостиниц и аналогичных средств размещения						0,6	0,6
санаторно-оздоровительные	2,3	4,9	3,4	3,1	2,9	2,5	1,7
культуры	3,7	2,6	1,2	0,8	0,7	0,6	0,6



РИС. 3 СТРУКТУРА ФОРМИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПЛАТНЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО КАНАЛАМ РЕАЛИЗАЦИИ В 2003 Г.

Кроме того, в 2000 – 2003 гг. высокими темпами увеличивались цены и тарифы на бытовые услуги, медицинские услуги – в 3,3 и 3,0 раза соответственно. Менее всего за этот же период выросли цены на услуги правового характера – в 1,3 раза.

Среди отдельных наблюдаемых видов платных услуг в декабре 2003 г. отмечались значительные различия в уровнях цен и тарифов по России и Тамбовской области (табл. 6).

Как видно из табл. 6, по большинству видов платных услуг сложившиеся цены и тарифы Тамбовской области значительно ниже, чем в среднем по России. Вместе с тем, плата за электричество превышает среднероссийский уровень на 4,8 %, а за газ сетевой – в 1,5 раза.

**5 ДИНАМИКА ЦЕН И ТАРИФОВ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ГРУППЫ ПЛАТНЫХ УСЛУГ
НАСЕЛЕНИЮ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2000 – 2003 ГГ.
(в % к предыдущему году)**

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Платные услуги – все- го	130,6	136,8	128,0	123,1
Из них:				
бытовые	129,5	145,4	130,9	120,6
транспортные	123,8	137,0	108,2	121,8
связи	128,5	121,1	123,2	118,4
жилищные	139,3	138,1	142,1	139,5
коммунальные	135,4	146,2	148,2	132,5
организаций культуры	224,5	132,4	175,3	135,8
туристские	...	103,7	122,0	118,1
физкультуры и спорта	123,2	139,0	123,0	144,7
медицинские	137,5	139,4	149,0	115,2
санаторно- оздоровительные	135,4	130,4	132,1	118,1
образования	136,6	126,8	121,4	118,6
правового характера	100,0	119,1	105,4	100,0
ветеринарные	...	110,0	118,7	108,2

В силу специфики платных услуг динамика потребления их населением в натуральном выражении находится под влиянием ценового фактора (удорожание услуг ведет к снижению спроса на них и наоборот) и покупательского поведения на потребительском рынке товаров. Статистически она измеряется индексом физического объема платных услуг, в котором снято влияние инфляционной составляющей с помощью индекса потребительских цен на услуги.

В 2000 – 2003 гг. на потребительском рынке услуг наблюдался рост физического объема платных услуг населению. Наибольший прирост объема платных услуг населению был зафиксирован в 2000 г. За этот год объем вырос по сравнению с предыдущим годом в сопоставимых ценах на 9,4 %. В 2002 г. объем платных услуг в сопоставимых ценах превысил уровень предыдущего года на 2,7 %, в 2003 г. – на 8,9 %.

Особенно интенсивный рост в 2003 г. имел место по ветеринарным услугам (131,5 % к 2002 г.), услугам образования (118,3 %) и связи (116,2 %).

Бытовое обслуживание является одним из важных звеньев в системе отраслей платных услуг.

**6 РАЗЛИЧИЯ В УРОВНЯХ ЦЕН И ТАРИФОВ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ПЛАТНЫХ УСЛУГ ПО
РОССИИ И ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2003 Г.
(на конец года; рублей за один вид услуг)**

Показатель	Сред- няя це- на по России	Средняя цена по Тамбов- ской об-	Отноше- ние сред- ней цены по Там-

		ласти	бовской области к средней цене по России, %
Оплата жилья в домах муниципального жилищного фонда (за 1 м ² общей площади)	4,22	2,05	48,6
Плата за электричество, основной тариф в домах без электроплит (за 100 кВт · ч)	81,07	85,00	104,8
Плата за водоснабжение и канализацию (за месяц с человека)	52,32	42,80	81,8
Плата за отопление (за 1 м ² общей площади)	6,13	4,92	80,3
Плата за газ сетевой (за месяц с человека)	12,34	18,20	147,5
Проезд в городском (муниципальном) автобусе, за поездку	4,76	3,41	71,6
Абонентская плата за домашний телефон (за месяц)	129,75	115,50	89,0

В современных условиях под бытовой услугой следует понимать полезную деятельность, направленную на удовлетворение социально значимых бытовых потребностей населения, осуществляемую на определенной территории при поддержке региональных органов власти и государства, а также в порядке предпринимательства при условии обеспечения социально необходимыми услугами всех слоев населения.

Одним из важнейших вопросов, рассмотрение которых имеет большое значение для дальнейшего развития бытового обслуживания, имеет выявление роли этой сферы в жизни населения и анализ влияния проходящих в экономике процессов на эту роль.

На наш взгляд, в современных условиях увеличение свободного времени на цели самообразования, отдыха, удовлетворение культурных потребностей, как следствие сокращения времени населения на удовлетворение бытовых нужд в домашних условиях, играет еще большую роль, чем в период становления бытового обслуживания как отрасли народного хозяйства. Это связано прежде всего с процессом структурных преобразований в экономике, и проблема свободного времени населения рассматривается как возможность перестроиться и в конечном итоге выжить в изменившемся мире. Затраты времени населения на домашние работы оценивались в 293 ч в год. По мнению специалистов развитие предприятий службы быта позволит высвободить из домашнего труда 8 – 10 ч в неделю.

Не менее важна роль бытового обслуживания в поддержании и восстановлении потребительских свойств изделий, находящихся в пользовании граждан.

Важной функцией бытового обслуживания является изготовление предметов потребления по индивидуальным заказам.

Немаловажную роль играет бытовое обслуживание в качестве составной части денежных расходов населения. Это способствует сбалансированности денежного обращения, устраняет проблему давления денежной массы на рынке.

По данным облкомстата доля неизрасходованных денег на руках у населения в объеме денежных доходов постоянно растет (с 10,7 % в 1990 г. до 11,9 % в 2000 г. и 16,7 % в 2003 г.).

Таким образом, роль бытового обслуживания не только не уменьшилась, но в большей степени возросла, и по ряду моментов бытовое обслуживание имеет важное социальное значение, способствуя выживанию населения в сложных экономических условиях.

Однако, несмотря на большую роль бытового обслуживания населения в жизни общества, процесс его развития происходит неравномерно, сталкиваясь с определенными проблемами и трудностями, и характеризуется рядом тенденций. В данном процессе можно выделить три этапа: время с 1917 г. до начала приватизации, период приватизации, послеприватизационный период.

Первый этап характеризовался государственной политикой в области бытового обслуживания, главной целью которой являлась замена индивидуальных форм потребления общественно организованными, что вело к сокращению затрат времени на домашний труд и его облегчению.

Несмотря на проводимую экономическую политику полного огосударствления бытового обслуживания, оно по своей экономической сути всегда оставалось сферой, где в большей степени, чем в других отраслях народного хозяйства, действовали рыночные механизмы и регуляторы. Связано это с тем, что бытовому обслуживанию свойственно отсутствие посредников между производством и реализацией продуктов труда, что, в свою очередь, приближало производителя к рынку и потребовало использования ряда объективных рыночных регуляторов: учет спроса на услуги, манипуляция с ценами и другие.

В результате административно-управленческая верхушка отрасли всемерно копировала методологию народнохозяйственного планирования крупного производства, а сам рынок услуг жил автономной экономической жизнью. В частности, это выражалось в значительной доле подпольного частного сектора, выполняющего бытовые услуги по заказам населения. Этот сектор действовал в двух направлениях: вне рамок государственных предприятий бытового обслуживания и внутри их путем сокрытия части выручки.

С учетом всех этих моментов объемы реализации бытовых услуг населению в рамках теневой экономики составляли, по оценкам, примерно половину объемов, констатируемых официальной статистикой.

По сути, в рамках государственной отрасли всегда существовал частный сектор, деятельность которого при легализации явилась прообразом рыночных отношений в сфере бытового обслуживания.

Это и было сделано при разрешении деятельности кооперативов в 1987 г. Однако ожидаемых результатов в связи с переходом нелегального частного сектора в статус официальных кооперативов не получилось. Это было связано с устойчивым недоверием населения к официальным экономическим мероприятиям, с негативным социальным статусом кооперативов, сложностью и запутанностью правовой регламентации их работы, а также с начавшимися структурными разрушениями экономики.

Второй этап – массовая приватизация бытового обслуживания – началась с середины 1992 г. Ее пик пришелся на IV квартал 1992 г. и I квартал 1993 г.

Следует отметить что, как и сама Государственная программа приватизации, так и конкретные мероприятия по ее выполнению имели целый ряд серьезных недостатков. В первую очередь это то, что не в полной мере были определены значение и место приватизации, ее социально-экономические последствия для реформирования экономической системы, преобладали административные методы и способы приватизации, абсолютно не учитывались отраслевые особенности, в частности социальная значимость бытового обслуживания и его незащищенность в условиях нестабильной экономики.

Одним из существенных недостатков политики приватизации можно назвать излишнюю централизацию этого процесса. При разработке единой Программы приватизации не учитывались региональные особенности в структуре экономики и социально-экономическом развитии. Темпы, порядок и объекты приватизации должны были существенно различаться по регионам и быть адаптированы к долговременной концепции развития региона.

В принятой затем Государственной Программе приватизации на 1994 г. указывалось на обязательную приватизацию предприятий бытового обслуживания. Данный факт говорил о том, что обеспечение населения бытовыми услугами является прерогативой частного сектора, а развитие сети государственных и муниципальных предприятий не предусматривается.

В ходе приватизации произошли процессы, которые отрицательно повлияли на динамику развития бытового обслуживания населения. В частности, это проявилось в обвальном падении объемов предоставления бытовых услуг, резком повышении цен и тарифов на них.

Но тем не менее, бытовое обслуживание первым из всех отраслей сферы услуг начало выходить из кризисного состояния, в котором отрасль, как и экономика в целом, оказалась в начале 1990-х гг.

Если в целом по платным услугам рост физического объема начался с 1997 г., то по бытовым – стабильный ежегодный рост бытовых услуг начался с 1995 г. Динамика объема бытовых услуг в 2000 – 2003 гг. практически была такой же позитивной, как в целом по платным услугам. В 2003 г. объем бытовых услуг в целом по области составил 1392,0 млн. р. и превысил уровень 2000 г. на 11,0 %, 1992 г. – на 25,6 %, но по отношению к 1990 г. он составляет пока лишь 60,2 %, что наглядно видно на графике (рис. 4).

В результате удельный вес Тамбовской области в объеме России возрос с 0,20 % в 1995 г. до 0,65 % в 2000 г. и 0,91 % в 2003 г. В общем объеме услуг Центрально-Черноземного района по удельному весу Тамбовская область в 2003 г. занимает второе место.

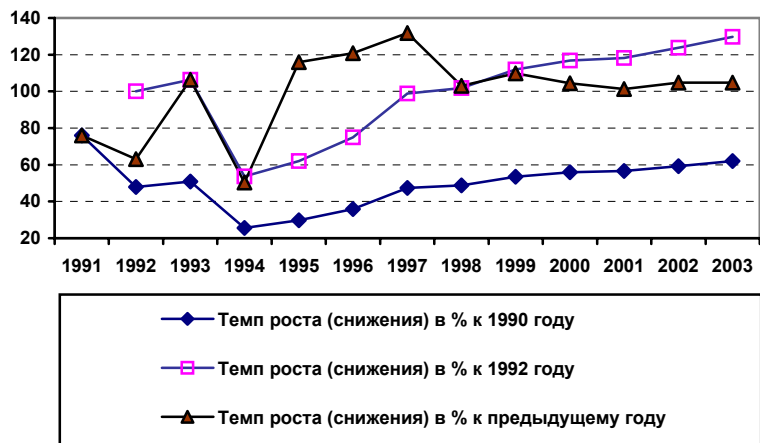


РИС. 4 ДИНАМИКА ОБЪЕМА БЫТОВЫХ УСЛУГ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 1990 – 2003 ГГ. (В СОПОСТАВИМЫХ ЦЕНАХ, В ПРОЦЕНТАХ)

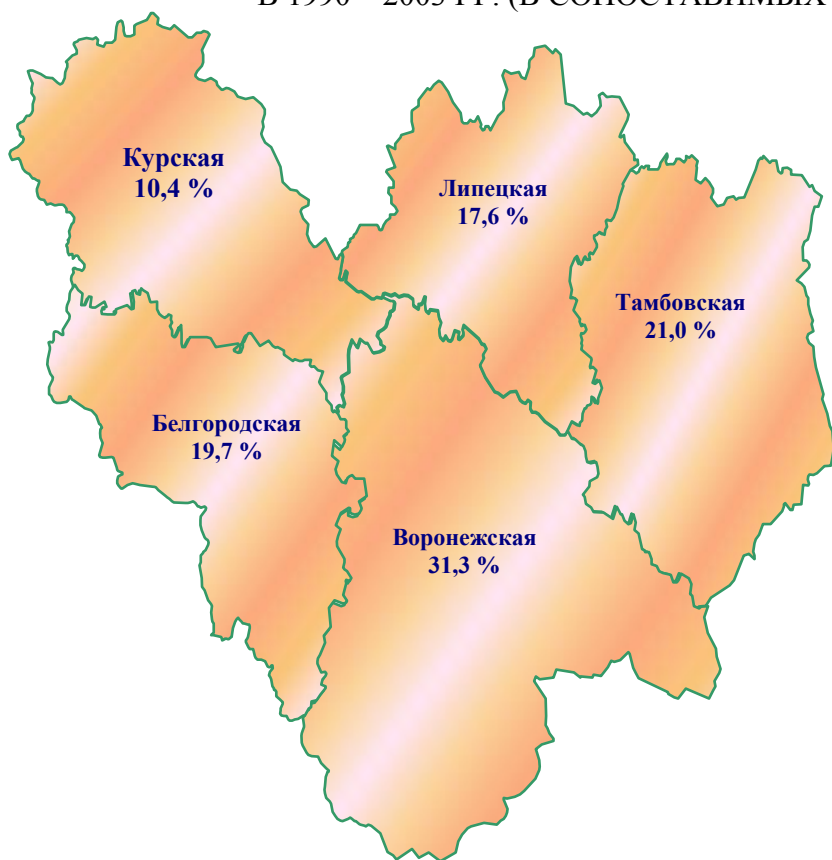


РИС. 5 УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ОБЪЕМА БЫТОВЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ УСЛУГ ЦЕНТРАЛЬНО-ЧЕРНОЗЕМНОГО РАЙОНА В 2003 Г. (В ПРОЦЕНТАХ)

В Тамбовской области объемы бытовых услуг растут большими темпами, чем в среднем по Российской Федерации, что говорит о положительных тенденциях в формировании рынка бытовых услуг в Тамбовской области (табл. 7). Можно предположить, что как в самой области, так и в ее городах и районах, местные власти проводят специальную, направленную на поддержку бытового обслуживания, политику.

За последние годы большинство регионов обеспечивают рост объемов бытовых услуг против предыдущих годов, это видно из табл. 8.

Наибольший рост объемов бытовых услуг в 2003 г. наблюдался в Никифоровском (141,3 %), Мичуринском (124,9 %), Ржаксинском (113,6 %) и Кирсановском (113,2 %) районах.

7 ИНДЕКСЫ ФИЗИЧЕСКОГО ОБЪЕМА БЫТОВЫХ УСЛУГ ПО РОССИИ И ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 1995 – 2003 ГГ. (В % К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ)

Регион	1995 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Российская Федерация	108,6	112,4	93,7	101,1	103,0	99,2	104,2	101,7
Тамбовская область	115,9	131,8	103,0	109,9	104,4	101,2	104,7	104,8

8 ГРУППИРОВКА РЕГИОНОВ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ТЕМПАМ РОСТА (СНИЖЕНИЯ) ОБЪЕМА БЫТОВЫХ УСЛУГ (В СОПОСТАВИМЫХ ЦЕНАХ)

Темп роста (снижения) по сравнению с предыдущим годом, %	Число регионов, единиц			Удельный вес в общем числе регионов, %			Удельный вес в объеме бытовых услуг, %		
	1995 г.	2000 г.	2003 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.
До 80	3	–	–	10,0	–	–	3,1	–	–
80 – 89,9	2	–	4	6,7	–	13,3	3,6	–	5,7
90 – 99,9	1	–	1	3,3	–	3,3	0,6	–	5,3
100 – 104	3	13	13	10,0	43,3	43,3	12,4	66,5	17,3
104,1 – 115	3	16	7	10,0	53,4	23,3	48,4	29,7	61,5
115,1 и выше	18	1	5	60,0	3,3	16,8	31,9	3,8	10,2

Положительным тенденциям, наблюдаемым в сфере бытового обслуживания населения, частично способствовало увеличение его инфраструктуры.

По заданию Госкомстата России по состоянию на 1 июля 2003 г. было проведено обследование сети предприятий бытового обслуживания населения всех форм собственности, включая малые предприятия. Таких предприятий по данным Генеральной совокупности зарегистрировано 372 единицы. Из них 368 или 98,9 % представили заполненные отчеты в органы статистики, три предприятия прекратили свою деятельность и одно предприятие в 2003 г. не оказывало бытовых услуг.

Как видно из рис. 6, из 368 организаций, представивших сведения о сети предприятий бытового обслуживания населения, 177 (48,1 %) относятся к разряду малых (на 1 января 2000 г. было 40,0 %), 207

предприятий (56,2 %) расположены в городской местности, 161 (43,8 %) – в сельской. По сравнению с предыдущим обследованием на 1.01.2000 г. наблюдается перераспределение сети предприятий бытового обслуживания: увеличение сети в сельской местности и, соответственно, уменьшение в городской (на 1 января 2000 г. 73,6 % обследуемых предприятий находились в городской местности и лишь 26,4 % – в сельской).

На 1.01. 2000 г.

На 1.07.2003 г.

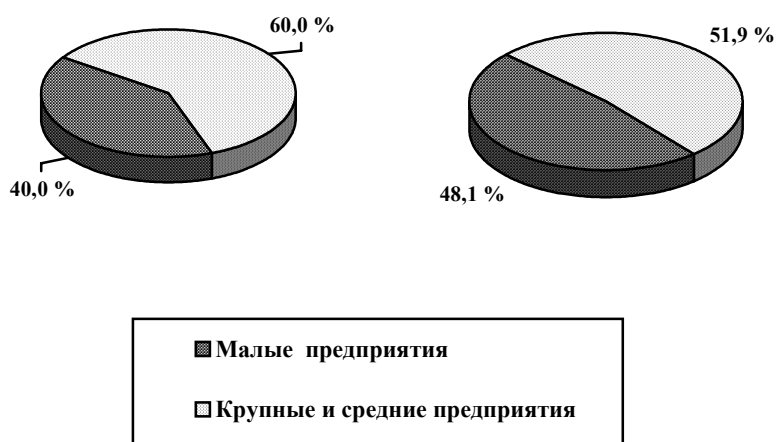


РИС. 6 СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИЙ, ПРЕДСТАВИВШИХ СВЕДЕНИЯ О СЕТИ ПРЕДПРИЯТИЙ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

По данным обследования на 1 июля 2003 г. в области работали 585 ателье (цехов, мастерских) и 125 приемных пунктов.

За последние 3 года в области открылось 210 ателье, цехов, мастерских (увеличение почти в 1,6 раза).

Вместе с тем, не оправдался прогноз в отношении того, что сфера бытовых услуг будет увеличивать численность работающих, создавая новые рабочие места, снижая тем самым социальную напряженность.

В итоге пока она сама сокращает рабочие места, пополняя ряды безработных. Из-за низкой рентабельности (убыточности), невозможности выжить в новых условиях прекратили свое существование 158 приемных пунктов (включая при ателье). С целью сокращения расходов на заработную плату и, тем самым, улучшения финансового положения организаций, должность приемщика во многих организациях сокращена и обязанности приемщика стали выполнять мастера, отсюда и сокращение сети приемных пунктов. Таким образом, за 3 года средняя численность работников сократилась на 464 человека и составила 3683 человека.

Наибольший рост сети ателье (цехов, мастерских) по сравнению с предыдущим обследованием на 1.01.2000 г. произошел по прочим видам бытовых услуг. В основном это предприятия, находящиеся в сельской местности (82,6 %) и оказывающие услуги по размолу зерна, крупы (мельницы, крупорушки), обработке древесины (лесопилки), переработке маслосемян (маслобойки), по изготовлению и копчению колбас, выделке шкур животных, расчесу шерсти, причем более 77 % – это предприятия частной формы собственности.

Несмотря на то, что в городах находится большее количество предприятий бытового обслуживания, чем в сельской местности (207 против 161), обеспеченность сетью предприятий бытового обслуживания сельского населения в расчете на 10 тыс. жителей выше, чем в городской (3,2 предприятия – в сельской местности против 2,9 – в городской) в основном за счет предприятий, оказывающих прочие виды бытовых услуг, а также за счет бань. По остальным видам услуг приоритет остается за городской местностью.

По регионам области ситуация складывается следующим образом: на первом месте по обеспеченности городского населения ателье, мастерскими бытового обслуживания находится г. Моршанск – 6,8 единиц на 10 тыс. жителей, по обеспечению сельского населения – Бондарский район (15,8 единиц на 10 тыс. жителей), при этом в среднем по области этот показатель гораздо ниже – 4,8 единиц.

Приемные пункты работают не во всех регионах области. Так, в городах Моршанске, Уварово, а также в 13 районах области нет приемных пунктов бытового обслуживания.

В области сеть предприятий с государственной и муниципальной формой собственностью растет более быстрыми темпами по сравнению с ростом предприятий со смешанной и, тем более, с частной формой собственности (рост составляет 195,3 % против, соответственно, 178,9 и 137,3 %). Данный факт говорит о внимании органов власти и управления к данному вопросу.

Но по видам услуг ситуация складывается по-разному. Так, рост сети государственных и муниципальных предприятий наблюдается в основном по таким видам услуг, как услуги автотехобслуживания (в 19,0 раза), ремонт и пошив обуви (в 4,7 раза), услуги фотоателье, фото- и кинолабораторий (в 4,5 раза). По таким видам услуг, как прочие виды бытовых услуг, ритуальные и услуги проката рост в основном произошел по предприятиям с частной формой собственности (в 51 раз и 2 раза, соответственно), а по ремонту и пошиву швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонту, пошиву и вязанию трикотажных изделий рост предприятий – за счет предприятий прочей формы собственности, не относящейся ни к государственной, ни к частной.

Из общего количества организаций бытового обслуживания населения более 45 % приходится на организации, которые располагаются в помещениях, приспособленных, без капитального ремонта; около 40 % – в специально построенных помещениях; каждая седьмая организация – в капитально отремонтированном и переоборудованном помещении. Около 42 % организаций располагаются на арендуемых площадях и лишь 5,2 % сами сдают площадь в аренду.

В расчете на 1 организацию площадь (без сданной в аренду) составляет 374 м² (на 01.01.2000 г. – 564 м²), в том числе арендуемая – 261 м² (на 01.01.2000 г. – 88 м²). Удельный вес арендуемой площади в занимаемой площади составляет 29,2 % (на 01.01.2000 г. – 15,7 %). При этом 11,0 тыс. м² или 8,0 % от фактически занимаемой площади сдается в аренду в основном торгующим организациям.

Анкетирование руководителей предприятий показало, что большинство предприятий, арендующих помещения, размещают там парикмахерские (27,6 %), а также предприятия по ремонту и пошиву одежды, обуви и др. (24,8 %). В основном помещения арендуются у различных организаций, исключая магазины, промышленные предприятия, предприятия службы быта, гостиницы, аэропорты и ж/д вокзалы.

Данные обследования свидетельствуют о продолжающемся уменьшении имеющихся мощностей на предприятиях химчистки, крашения и прачечных, а также уменьшении кресел в парикмахерских и единовременной вместимости бань, о чем свидетельствуют данные табл. 9.

В целях изучения проблем организаций бытового обслуживания на 1 июля 2003 г. было проведено анкетирование руководителей предприятий.

На вопросы анкеты ответили 279 руководителей предприятий различных форм собственности и оказывающих различные виды услуг. Основная доля организаций (51,6 %) – предприятия со стажем, они начали свою работу в сфере бытового обслуживания до 1990 г., 35,8 % – с 1991 г. до 2000 г. включительно, 9,3 % – с 2001 г. до 2002 г., 3,2 % – в 2003 г.

Основными проблемами, с которыми сталкивается организация, были указаны недостаток собственных средств и высокая налоговая ставка, что показывают данные табл. 10.

Результаты анкетирования руководителей (владельцев) организаций бытового обслуживания населения о видах оказываемых услуг, способах и методах обслуживания можно наблюдать в табл. 11.

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 показателю «Объем бытовых услуг на одного жителя» наметились положительные тенденции, показатель услуг в стоимостном выражении на одного жителя вырос с 64 р. в 1995 г. до 447 р. в 2000 г. и 1193 р. в 2003 г. Это на 12,5 % выше, чем в среднем по России. По этому показателю область занимает первое место среди областей Центрально-Черноземного района.

Как видно на рис. 7, наибольший объем бытовых услуг, предоставленных в расчете на одного жителя, наблюдается в городах: Тамбове, Моршанске, Кирсанове и Уварово; районах: Знаменском, Кирсановском, Мичуринском, Сампурском и Токаревском.

Приведенные данные свидетельствуют о значительных возможностях регионов 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 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 10 городах и районах Тамбовской области услуги бытового обслуживания населения занимают более 25 % объема платных услуг, то в 12 городах и районах они не превышают 20 %.

Видовая структура бытовых услуг в целом по области за годы рыночных преобразований сложилась так, как представлено в табл. 12.

Как видно из табл. 12, растет спрос на услуги по ремонту и строительству жилищ, по ремонту и техобслуживанию транспортных средств, основными потребителями которых являются высоко- и среднедоходные группы населения падает спрос на услуги по ремонту и пошиву обуви, услугам прачечных, бань, прокатных пунктов, транспортно-экспедиторским услугам.

Малое предпринимательство стало играть все большую роль на потребительском рынке услуг. В 2003 г. на долю малого предпринимательства приходилось более 83 % от общего объема бытовых услуг.

Субъектами малого предпринимательства области в 2003 г. было оказано бытовых услуг на сумму 1156,3 млн. р., при этом темп роста в сопоставимых ценах к 2002 г. составил в целом по этому сектору экономики 106,1 %, в том числе по малым предприятиям – 108,2 %, для индивидуальных предпринимателей – 102,1 %.



<i>РАЙОНЫ</i>	
1 – Бондарский	12 – Первомайский
2 – Гавриловский	13 – Петровский
3 – Жердевский	14 – Пичаевский
4 – Знаменский	15 – Рассказовский
5 – Инжавинский	16 – Ржаксинский
6 – Кирсановский	17 – Сампурский
7 – Мичуринский	18 – Сосновский
8 – Мордовский	19 – Староюрьевский
9 – Моршанский	20 – Тамбовский
10 – Мучкапский	21 – Токаревский
11 – Никифоровский	22 – Уваровский
	23 – Уметский

Рис. 7 Объем бытовых услуг на душу населения по городам и районам Тамбовской области в 2001 г. (в рублях)

**13 ДИНАМИКА ОБЪЕМА БЫТОВЫХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ
ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО СЕКТОРАМ РЕАЛИЗАЦИИ ЗА 2003 Г.**

Показатель	2003 Г., млн. р.	В % к		Справоч- но: 2000 г. в % к	
		2002 г.	итогу	1999 г.	итогу
Объем бытовых ус- луг населению	1392,0	104, 8	100, 0	109, 4	100, 0
В том числе оказано: организациями (без субъектов малого предприниматель- ства)	235,7	98,6	16,9	107, 7	41,1
субъектами малого предприниматель- ства	1156,3	106, 1	83,1	103, 9	58,9
Из них: малыми предприятиями	211,1	108, 2	15,2	103, 5	18,5
физическими лица- ми, занимающимися предприниматель- ством на индивиду- альной основе	945,2	102, 1	67,9	104, 4	40,3

Р.В. Жариков

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Логистическая система – это сложная структурированная экономическая система, которая состоит из отдельных элементов – звеньев, взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими им информационными и финансовыми потоками. Логистическая система образует логистическую цепь – совокупность логистических звеньев, через которые проходит материальный по-

ток. Главными звеньями логистической цепи являются поставщики ресурсов, производители продукции (работ, услуг), потребители товаров (работ, услуг), транспортные системы, складское хозяйство. Логистическая система выполняет ряд целенаправленных функций: поставка сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, хранение готовой продукции и материалов, производство товаров, распределение, включая отправку товаров со склада готовой продукции потребителю, потребление продукции (работ, услуг), сервисное обслуживание. При этом глобальной целью логистической системы является наиболее полное удовлетворение рынка товарами (работами, услугами). В структуре логистической цепи рассматриваются экономические интересы всех участников.

Формирование управленческих решений в логистических системах должно обеспечивать оптимальность управления, которое определяется глобальной целью и построением стратегий. Как правило, глобальная цель бизнеса состоит в обеспечении устойчивого всестороннего развития предприятия и успешной деятельности на всех рынках. Глобальная стратегия предприятия должна разрешить противоречие: меньше производить, а больше получать прибыли. При разрешении этого противоречия необходимо учитывать внешнюю среду и внутренние возможности предприятия. Поэтому предложенные нами законы управления рассматривают формирование управленческих решений с учетом влияния внешней среды на микроэкономические системы и наоборот.

Законы управления можно классифицировать на две большие группы:

- детерминистского типа, которые жестко и постоянно регулируют экономические отношения как внутри предприятия, так и за его пределами;
- законы тенденций, действующие в определенные периоды. Данные законы не препятствуют развитию отдельных экономических систем и экономики страны в целом, если они нарушаются отдельными субъектами хозяйствования, но массовое их несоблюдение препятствует нормальному развитию.

Принятие управленческих решений в области финансово-хозяйственной деятельности и экономического развития базируется на известных законах, принципах и правилах. Трансформация экономических систем требует новых подходов в принятии управленческих решений. В этой связи представляется необходимым использовать также законы, принципы и правила, сформулированные нами, что позволит расширить базу обоснованности принятых управленческих решений.

Закон упорядоченности системы нами сформулирован следующим образом.

Микроэкономическая система упорядочена выше упорядоченности внешней среды:

- 1) отклонения в упорядоченности объекта хозяйствования за счет воздействия внешней среды рождает управленческое решение, направленное на восстановление упорядоченности;
- 2) непропорциональное развитие элементов микроэкономической системы требует постоянного воздействия на внутреннюю среду в виде управленческих решений;
- 3) некоторые управленческие решения внутри микроэкономических систем оказывают влияние на отклонения в упорядоченности внешней среды.

Внешняя среда независимо от состояния нескольких микроэкономических систем постоянно находится в динамичном развитии (даже за счет других стран), поэтому микроэкономические системы должны постоянно адаптироваться и развиваться вслед за внешней средой с некоторым отставанием. Но часто возникает ситуация, когда одна или несколько микроэкономических систем выходят вперед, например, по конкурентоспособности товара, а остальные, по отношению к лидерам как внешняя среда, развиваются с некоторым запаздыванием. В этом случае «отстающие предприятия» стараются догнать передовые, чем собственно и объясняется экономический интерес внедрения результатов НТП.

Другим законом, на котором основываются принимаемые управленческие решения, является:

- **закон максимизации энергии и информации:** наилучшими шансами на выживание обладает экономическая система, в наибольшей степени способствующая поступлению, выработке и эффективному использованию энергии и информации; максимальное поступление вещества не гарантирует системе успеха в конкурентной борьбе. Данный закон подтверждает теория Портера – в конкурентной борьбе выигрывает то предприятие, которое имеет наименьшие издержки на производство и сбыт продукции.

Принятие управленческих решений должны базироваться также на определенных принципах. Наряду с известными нами предложены ряд новых, к которым мы относим следующие.

Принцип преломления фактора внешнего воздействия на экономическую систему: фактор внешней среды, действующий на микроэкономическую систему, преломляется через всю иерархию ее подсистем. В случае наличия в системе «фильтров» данный фактор либо ослабляется, либо усиливается. В многоуровневых системах управления фактор внешнего воздействия может также неадекватно восприниматься и даже искажаться.

Принцип неполноты информации: информация при проведении любых изменений недостаточна для априорного суждения о всех возможных действиях, особенно в отдаленной перспективе, когда ра-

зовываются все соответствующие цепные реакции. Выявить и определить тенденции процессов и явлений в будущем сложно, а порой и невозможно.

Принцип удаленности события: следующие поколения будут использовать более совершенные методы в принятии управленческих решений, включая математические, для предотвращения возможных отрицательных последствий.

Принцип формирования отраслей экономики: длительное существование микроэкономических систем возможно лишь в рамках отраслей, где их компоненты и элементы дополняют друг друга и взаимоприспособлены. Примером может послужить специализация и кооперация в отрасли машиностроения: ни одно предприятие не может самостоятельно изготовить продукцию. При этом углубление специализации ведет, с одной стороны, к росту производительности труда, а с другой стороны, к росту отраслевого притяжения за счет увеличения внутриотраслевой кооперации. Как правило, по кооперации предприятия-изготовители машин и оборудования получают редукторы, электродвигатели, микропроцессорные системы управления или их элементы, метизы и т.д.

При принятии управленческих решений необходимо опираться на определенные правила, к которым, по нашему мнению, можно отнести следующие.

Правило выживания: предприятия с более глубокой специализацией имеют более высокие возможности обанкротиться. Это значит, что предприятие в определенной степени должно быть диверсифицированным. Управленческие решения в этом случае должны направляться на поиск новых видов деятельности, производство и сбыт новых товаров с проникновением на другие рынки. При этом продукция должна быть дифференцирована. Например, для машиностроительного предприятия желателен выпуск максимально возможного количества продукции из параметрического ряда.

Правило ограниченности действий: каждое предприятие адаптировано к строго определенной отрасли. Работа в нескольких отраслях одновременно требует больших затрат на маркетинг и менеджмент, так как каждое изменение направлений деятельности прямо или косвенно вызывает изменение способов (технологий) реализации балансов предприятия: материальных, трудовых, финансовых.

Правило исторического роста: за счет омоложения экономических систем возрастают объемы производства (повышается качество) продукции. Управленческие решения по реализации воспроизводственных процессов на предприятиях преследуют несколько целей: увеличение пропускной способности отдельных элементов логистической системы, повышение качества продукции, решение социальных проблем и др.

Правило множественности микроэкономических систем: множественность конкурентно-взаимодействующих микроэкономических систем обязательна для поддержания экономической безопасности экономической системы в целом. Конкурентные отношения в отрасли являются двигателем реализации достижений НТП, что исключает стагнацию и обеспечивает развитие.

Правило взаимозависимости: микроэкономические системы приспособлены друг к другу настолько, что их сообщество составляет внутреннее противоречие, но единое и взаимоувязанное целое. Использование данного правила при принятии управленческого решения основано на оптимальном сочетании специализации и диверсификации, дифференциации и кооперации. В конечном счете, это определяется эффективностью финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

С целью оптимизации в последние годы в процессе принятия управленческих решений используют экономико-математические методы.

Учет вышеперечисленных правил в процессе принятия управленческих решений не исключает некоторые из них, а лишь требует оптимального их использования.

В.В. Жариков

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Концепция эффективного функционирования и развития предприятия должна строиться на адекватном реагировании на угрозы внешней среды, основными из которых являются:

- перманентная инфляция на уровне 10 – 20 %, которая заставляет предприятия постоянно пополнять оборотные средства;
- глобализация экономики, которая в настоящий момент еще практически не сказывается, но с момента вступления России в ВТО на российском пространстве будут введены новые правила взаимоотношений государства и предприятий, что станет вторым, после проводимых в стране реформ, шоком для отечественного производителя;
- демографическая ситуация в стране, когда постоянно снижается численность трудоспособного населения, растет доля населения пенсионного возраста, когда большая часть трудоспособного населения не изъявляет желания работать в производственной сфере из-за низких доходов, снижения социальной защиты и ухудшения условий труда и когда нагрузка на одного производственного рабочего повысилась до семи человек;
- рост напряженности конкурентной среды.

Все это требует постоянного совершенствования и развития экономического потенциала предприятия, выраженного в эффективной стратегии развития: экономическая стратегия, направленная на совершенствование и оптимизацию товарного ассортимента, развитие производственных мощностей на новой технической основе и соответствующей инвестиционной политике. Особое место в этом процессе занимает подготовка и переподготовка кадров, мотивация труда.

Развитие экономического потенциала должно обеспечивать конкурентоспособность предприятия на рынке в ближайшей и долгосрочной перспективе, что будет залогом финансовой устойчивости и независимости.

Концепция эффективного развития как система поведения предприятия в новых экономических отношениях включает в себя подходы рыночный, ресурсный, воспроизводственный, инновационный.

Рыночный подход означает ориентацию на спрос и рыночную конъюнктуру. Работая одновременно на нескольких рынках (рынок товаров и услуг, рынок ресурсов, фондовый рынок и т.д.), предприятия должны иметь маркетинговую службу, способную проводить исследования с целью получения достоверной и своевременной информации. При этом эффективное функционирование предприятия возможно при отслеживании деятельности конкурентов и поддержании конкурентного статуса путем дифференциации товаров, поддержания их качества и сравнительно низких цен за счет снижения издержек производства и реализации продукции.

Ресурсный подход можно рассматривать как комплекс мероприятий по поиску и выбору поставщиков ресурсов, снижению материалоемкости и энергоемкости продукции как в период конструкторской подготовки производства, так и в момент производства путем внедрения новейших технологий и новых материалов, снижения брака, переработки и вторичного использования отходов производства.

Воспроизводственный подход означает организацию непрерывного воспроизводства всех ресурсов: материальных, трудовых, информационных и финансовых. Особую заботу высшего менеджмента сегодня вызывает обеспечение производства финансовыми ресурсами и, прежде всего, оборотными средствами. Особенно это актуально для производств с длительным производственным циклом. Актуальность возрастает за счет высоких процентных ставок по кредитам, а также не способствующей своевременному воспроизводству амортизационной политики в стране. Если

учесть, что износ ОПФ, включая здания и сооружения, на некоторых предприятиях составляет 70 – 90 % важность воспроизводственного подхода возрастает, так как устаревшее и изношенное оборудование менее производительное и требует больших затрат на содержание и эксплуатацию.

Инновационный подход означает организацию непрерывного проведения НИОКР, а для этих целей необходимо предусматривать финансирование. На зарубежных фирмах на финансирование НИОКР предусматривается от 4 до 6,5 % от объема реализации товара. С этой целью промышленным предприятиям необходимо воссоздать конструкторско-технологические службы с учетом необходимого финансирования либо пользоваться услугами отраслевых НИИ и КБ или работать по договорам с венчурными фирмами. Для успеха на рынке необходимо на промышленных предприятиях развивать инновационный тип культуры.

Настоящий период развития экономики характеризуется нестабильностью портфеля заказов. Довольно резкие изменения структуры выпускаемой продукции ведут к изменениям структуры трудоемкости, что создает дополнительные трудности для предприятия с загрузкой производственных мощностей. Значительные колебания в структуре трудоемкости производимой продукции являются фактором, влияющим на загрузку отдельных групп технологического оборудования, что приводит к образованию «узких мест». В дальнейшем по мере более полной загрузки производственных мощностей и вывода физически изношенного и морально устаревшего технологического оборудования данная проблема будет нарастать.

Нами проведен анализ структуры выпускаемой продукции по заводу полимерного машиностроения (табл. 1).

Дифференциация товара и диверсификация деятельности промышленных предприятий усугубляют означенную проблему в связи с ростом колебания структуры трудоемкости годового выпуска продукции.

1 Динамика структуры товарной продукции по ОАО «Тамбовполимермаш» (в %)

Показатель	1991 г.	1995 г.	2000 г.	2003 г.
Товарная продукция	100,0	100,0	100,0	100,0
В том числе: полимерное оборудование	38,0	81,8	73,1	34,8
Из него:				
форматоры-вулканизаторы	5,1	47,7	42,9	18,5
прессовое оборудование	15,8	2,9	6,7	3,7
запчасти к полимерному оборудованию	1,8	5,8	5,8	4,4
Прочее полимерное оборудование:				
редукторы	30,7	7,1	9,0	13,9
нефтепромысловое оборудование	5,6	1,0	12,5	47,2
продукты для прочих отраслей	16,2	–	–	–
ТНП	5,6	–	0,1	–
прочая продукция	3,9	10,1	5,3	4,1

В данной ситуации предприятие в своей стратегии должно уточнить целевые рыночные сегменты, оптимизировать ассортимент выпускаемой продукции, отдав предпочтение тем товарам, которые могут обеспечить эффективную деятельность предприятия как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

Следующей непреодолимой проблемой для промышленных предприятий является отсутствие должной производственной инфраструктуры: информационных центров, венчурных фирм, соответствующего сервисного обслуживания.

Поэтому предприятию как экономической системе необходимо преодолевать не только внутренние, но внешние проблемы. Создание на промышленных предприятиях указанных структур в виде отдельных подразделений не могут обеспечить предприятие информацией, новыми технологиями, новыми товарами в виду их малочисленности и слабой оснащенности.

Внутренние трудности предприятия требуют проведения реинжиниринга, т.е. перепланировки бизнес-процессов. Одним из основных направлений в разрешении внутренних проблем является интеграция науки и производства путем создания корпораций в составе НИИ, опытных производств и промышленных предприятий.

С другой стороны, для повышения эффективности деятельности промышленных предприятий необходимо создание и развитие малого бизнеса, который мог бы взять на себя решение некоторых производственных задач по обслуживанию корпорации. Создание таких малых предприятий-спутников позволит направить все ресурсы крупных корпораций на решение основных проблем по созданию и производству высококонкурентной продукции и организации сервисного обслуживания своей продукции на высоком техническом уровне.

Одним из спутников современной экономики является инфляция, которую определяют как обесценивание денег в результате роста цен. Однако инфляция – явление сложное не только по причинам возникновения, но по социальным и экономическим последствиям.

Одной из глобальных угроз экономике России (по оценке российских экономистов С.А. Батчикова, С.Ю. Глазьева и др.) представляет вступление в ВТО. Опасность состоит в неподготовленности экономики работать на мировых рынках с одновременным открытием внутреннего рынка страны.

По мнению выше указанных авторов, ВТО наряду с другими международными финансовыми институтами – один из ключевых элементов глобализации, которая закрепляет в развитых странах высокотехнологичные производства, финансовые ресурсы и высокие стандарты потребления, а в бедных – «архаичные экономические и социальные структуры, хронический недостаток капиталов». Присоединение к ВТО значительно ухудшит условия функционирования ряда отраслей, ускоренное развитие которых является критически важным для обеспечения роста российской экономики. К ним относится, прежде всего, машиностроение как фондообразующая отрасль. Такое положение замедлит обновление ОПФ и снизит инновационный потенциал предприятий: обязательное патентование, принудительное лицензирование и др.

Из всех видов внешних изменений демографические, а точнее – изменения численности населения, его половозрастной структуры, а также изменения в его образовательном и материальном уровне являются наиболее значительными и ощутимыми в обществе и, в частности в производственной сфере.

Решение указанных проблем является общегосударственной задачей, решение которой обеспечит эффективное функционирование и развитие промышленных предприятий.

Н.И. Лавренченко

ВАРИАНТЫ ПОДХОДОВ К УЧЕТУ ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО

Основой разработки системы определения учета, контроля и регулирования затрат на обеспечение качества продукции является их классификация.

Исходя из рекомендаций международного стандарта ИСО 9004–87 затраты на качество подразделяются на производственные и непроизводственные. Состав этих затрат определяется составом функций управления качеством: взаимодействие с внешней средой, политика и планирование качества, обучение и мотивация персонала, организация работы по качеству, контроль качества, информация о качестве, разработка мероприятий, принятие решений и реализация мероприятий.

Производственные затраты связаны с достижением и обеспечением требуемого уровня качества продукции.

Их можно разделить на три категории:

- 1 Затраты на предупреждение возникновения дефектов;
- 2 Затраты на контроль и оценку качества продукции;
- 3 Затраты, обусловленные выпуском дефектной продукции (издержки брака).

Затраты на предупреждение возникновения дефектов – это затраты на: маркетинг и маркетинговые исследования, планирование качества, контроль качества и метрологическую экспертизу конструкторской и технологической документации, производственную проверку конструкции на надежность и безопасность, разработку и внедрение методов статистического контроля, разработку, внедрение и совершенствование систем управления качеством продукции, в том числе автоматизированных систем, работы по стандартизации, метрологическое обеспечение производства, автоматизацию рабочих мест, техническое обучение и повышение квалификации работников предприятия, контроль маркировки и упаковки, условий хранения и транспортировки готовой продукции, работу с поставщиками и другие.

Эти затраты определяются расчетным методом, а в зависимости от уровня реализации мероприятий относятся на общехозяйственные или общепроизводственные расходы и учитываются при калькулировании себестоимости.

Затраты на контроль и оценку качества продукции – это затраты на определение соответствия продукции заданным параметрам (затраты на входной, операционный, приемочный контроль и испытания готовой продукции).

Перечисленные затраты в финансовом учете относятся на счета косвенных расходов и распределяются между готовой продукцией и незавершенным производством, а дальше по отдельным видам продукции (работ и услуг).

К затратам, обусловленным выпуском дефектной продукции, относятся потери от брака и простоев. Они состоят из следующих элементов: затраты на анализ, оценку и исправление дефектных изделий, затраты на переработку отходов, затраты на повторные испытания, контроль, проектирование и т.д., затраты на технологические потери от брака, связанные с обучением, затраты от брака, выявленного в сфере применения и эксплуатации продукции, затраты на дополнительные хозрасчетные издержки и потери, вызванные выпуском некачественной продукции, и другие.

Эта группа затрат определяется путем прямого учета и отражается на соответствующем счете «Брак в производстве». Информация о затратах, связанных с выпуском несоответствующей продукции, в аналитическом учете раскрывается по видам продукции, статьям расходов, что позволяет их калькулировать в себестоимости конкретной продукции (работ, услуг).

Непроизводственные затраты – это затраты, не связанные с производством продукции. Они делятся на следующие категории:

- 1 Затраты на подтверждение качества и предоставление потребителю дополнительных объективных доказательств качества.
- 2 Затраты на испытание специфических характеристик продукции в специальных сторонних организациях.
- 3 Затраты на демонстрационные испытания рекламного характера.
- 4 Затраты на сервисное обслуживание.

В практической деятельности такая классификация затрат на качество затрудняет их калькулирование в себестоимости конкретных видов продукции. Однако вышеприведенная группировка затрат, исходя из их роли в технологическом процессе изготовления продукции и целевому назначению, в условиях функционирования отечественных предприятий наилучшим образом проявит себя в виде основных и накладных расходов.

Разделение затрат на основные и накладные основано на том, что в себестоимость продукции должны включаться только производственные затраты, так как они формируют производственную себестоимость изделия и используются для расчета единицы продукции. Накладные расходы используются для обеспечения процесса реализации продукции, в связи с чем должны списываться на уменьшение прибыли от реализации продукции. Такая группировка затрат, в том числе и на качество не так часто встречается в практике отечественного финансового учета. Использование системы учета «Директ-кост» более адекватно отражает процесс рыночного ценообразования и позволяет полнее анализировать и планировать затраты на качество.

Сложившаяся в стране регламентация финансового учета в настоящее время не позволяет калькулировать затраты на качество в полном объеме в себестоимости конкретных видов продукции, так как эти затраты относятся к общехозяйственным (общепроизводственным) и распределяются по окончании месяца между видами продукции. Способ распределения этих расходов зависит от специфики конкретного вида производства.

Для нужд финансового учета может не требоваться точное отслеживание затрат на качество на конкретный продукт. Себестоимость некоторых продуктов окажется завышенной, других – заниженной, но это будет не важно для финансового учета, поскольку общая себестоимость конкретных продуктов, отнесенная к себестоимости продаж и к запасам, сложится из себестоимостей конкретных продуктов.

Что же касается принятия решения, то здесь требуются более точные данные о затратах на качество в себестоимости, чтобы определить, какие продукты конкурентоспособные, а какие нет. Существующая система финансового учета затрат на качество не отражает с достаточной точностью расход ресурсов на конкретные продукты, поэтому не может обеспечить информацию об их себестоимости для принятия решения, она пригодна только для финансовой отчетности.

Сегодня фирмы производят весьма широкий ассортимент продукции; при этом проявляется тенденция к снижению доли прямых затрат в суммарных, а накладные расходы возрастают. Упрощенные методы распределения накладных расходов к производимой продукции не могут давать удовлетворительный результат, так как полученная при их применении себестоимость продукции должна использоваться для принятия решения.

По нашему мнению, учет затрат на качество и включение их в себестоимость продукции может и должно быть предметом управленческого учета. В подсистеме управленческого учета необходимо планировать счета расходов, на которых следует учитывать затраты на качество, что позволит их калькулировать в себестоимости конкретных продуктов в полном объеме прямым методом.

Российские документы по бухгалтерскому учету не содержат указаний на конкретную методику управленческого учета. Хозяйствующий субъект должен сам решить, как вести учет затрат на качество – по принципу двойной записи (в этом случае надлежит разработать рабочий план с проводками) или по принципу «приход – расход» (по аналогии с предприятиями, перешедшими на упрощенный метод учета).

Мы хотели бы при этом подчеркнуть, что второй способ оптимален для небольших фирм, выпускающих узкий ассортимент продукции. Что касается других предприятий, им больше подошел бы первый способ, однако он трудоемок. Можно выбрать и третий путь – адаптировать для управленческого учета действующий План счетов бухгалтерского учета, утвержденный Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г.

№ 94н., пересмотрев порядок аналитического учета затрат.

В.И. Меньщикова

УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В XXI ВЕКЕ: ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ АСПЕКТ

Начало XXI в. характеризуется повышенным вниманием властных структур и общественности к проблемам национальной безопасности страны. Сегодня нет сомнений в том, что выявление угроз национальной безопасности России и обоснование путей их нейтрализации – методологический императив анализа любой существенной компоненты постсоветской экономической реформы. В настоящее время экономика нашей страны переживает сложный период глубокого преобразования экономики, преодоления экономического кризиса и формирования цивилизованных рыночных отношений. Разрушительные последствия реформирования экономики и всей общественной системы во многом подорвали позиции России в мировом сообществе. Это находит конкретное выражение во множестве фактов. Здесь и весьма обременительная для России долговая нагрузка, и зависимость экономики страны от цен на нефть, и сильное влияние мировых финансовых и фондовых рынков на российские, и постоянная угроза резких скачков обменного курса рубля и т.д. Возникла реальная угроза национальной безопасности страны, проявляющаяся во всех сферах – в обороноспособности, в производственно-технологической, экономической, социальной, экологической, духовно-нравственных областях. Особую тревогу вызывает продовольственный аспект безопасности.

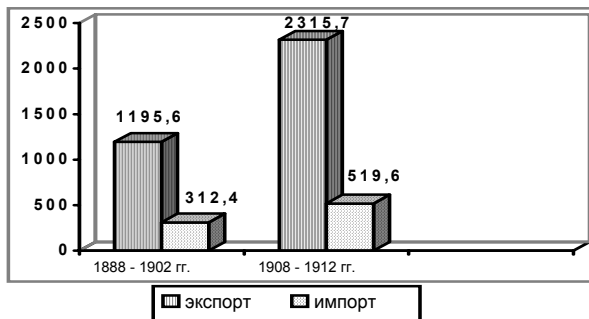
Одним из факторов продовольственной безопасности государства и его субъектов выступает зерновой рынок. Самообеспечение зерном и другими видами продовольствия – это важный признак независимости любой страны, любого региона. Несомненно, зерно является одним из важнейших продовольственных товаров, роль которого в обеспечении продовольственной безопасности государства огромна. Это обусловлено следующими факторами:

1 Зернопродукты употребляются в пищу всеми народностями, проживающими на территории России. Кроме того, зернопродукты могут удовлетворить значительную часть физиологической потребности человеческого организма в углеводах и энергии. За счет переработки зерна обеспечивается около 40 % общей калорийности питания, почти 50 % потребности в белке и 60 % потребности в углеводах. Если учитывать зернофуражные корма, идущие на производство для населения продуктов животноводства, то доля зерна и продуктов его переработки составит: в калорийности питания до 56 %, в белке до 80 %, в углеводах до 62 %.

2 В отличие от других продуктов питания (молока, мяса, овощей, картофеля) зерно намного лучше и дольше хранится при минимальной первичной обработке, легко транспортируется и не теряет своих качественных показателей довольно длительное время.

Особую роль зерна подчеркивает и законодательство нашей страны. Федеральный закон РФ «О зерне» в редакции от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ статьей 1 гласит, что «зерно является национальным достоянием Российской Федерации, одним из основных факторов устойчивости ее экономики».

Имеющиеся в последние десятилетия тенденции сокращения объемов производства зерна по сравнению с дореформенным временем, растущий импорт злаков из-за границы при одновременном снижении энергетической ценности рациона россиян и неудовлетворенных потребностях в концентрированных кормах отечественного животноводства требуют к себе пристального внимания со стороны государства и научного сообщества. Неэффективность функционирования и неустойчивое состояние народного хозяйства России в последние годы превратили проблему продовольственной безопасности в одну из самых актуальных на сегодня. Необходимо отметить, что агропромышленный комплекс страны в целом в последние годы не выполняет своего целевого назначения: не удовлетворяется потребность страны в основных продуктах питания. Если в дореволюционной России экспорт продуктов питания в несколько раз превышал импорт (рис. 1), то в настоящий момент ситуация обратная. По состоянию на 1 января 2004 г. импорт продовольственных товаров в Россию превысил экспорт в 7 раз.



**Рис. 1 Торговля России продуктами питания в 1888 – 1912 гг.
(млн. франков)**

На настоящий момент Россия находится в реальной зависимости от стран-экспортеров продовольствия, т.е. не обеспечивается ее продовольственная безопасность. По определению саммита ООН по сельскому хозяйству и продовольствию продовольственная безопасность обеспечивается лишь тогда, когда:

- гарантированы устойчивые и достаточные уровни производства продовольствия, полностью обеспечивающие запросы страны;
- гарантированы физические и экономические условия доступа к продовольствию;
- продукция сельскохозяйственного производства стабильно поставляется на мировой рынок;
- население обеспечивается доброкачественным, не приносящим ущерба здоровью продовольствием.

По современным международным нормам, угроза национальной продовольственной безопасности наступает тогда, когда страна импортирует более 30 % продовольствия. В США этот показатель равен 17 – 19 %, бывший СССР импортировал 14 – 16 %. Россия еще в 1995 г., по данным Госкомстата, импор-

тировала 54 % продовольствия. Что касается импорта зерна в Россию, то ситуация представлена на рис. 2.

Естественно нас обнадеживает сложившаяся в 2000 – 2003 гг. тенденция к снижению импорта зерна в Россию. Следует не забывать, что по своим природно-климатическим условиям Россия была и при определенных условиях может вновь стать великой зерновой державой. Дореволюционная Россия по праву считалась житницей Европы. Она занимала первое место в мире по производству зерна. В 1909 – 1913 гг. производство зерна превышало его производство в США, Канаде, Аргентине вместе взятых. Сельскохозяйственная продукция в структуре

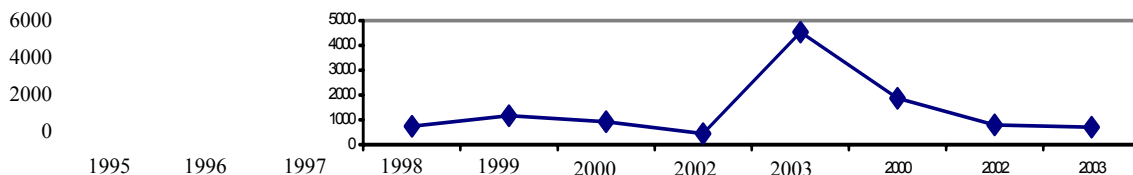


Рис. 2 Импорт зерна в Россию в 1995 – 2003 гг. (тыс. т)

экспорта занимала 81 %, и почти половина сельскохозяйственного экспорта приходилась на зерно. Российский экспорт был весьма конкурентоспособен из-за высокого качества зерна и его относительной дешевизны. В советский период страна постепенно утратила свое значение в качестве экспортера на мировом зерновом рынке, а с 1960-х гг. начала осуществлять импорт зерна. Эта ситуация продолжается вплоть до настоящего времени. Иными словами, ретроспективный анализ показывает, что Россия уже давно утратило свои позиции «хлебной» державы. Если сто лет назад на долю России приходилось 20 % мирового производства, то в настоящее время только 3 – 4 %.

Потребление отдельных видов продуктов питания в нашей стране оставляет желать лучшего и не идет ни в какое сравнение с развитыми странами (рис. 3). Кроме того, по обеспечению населения продовольствием Россия накануне реформ спустилась с 7-го места на 40-е.

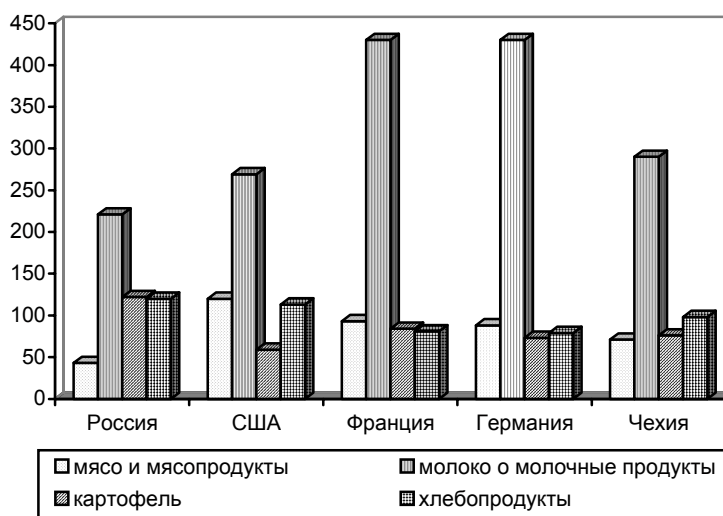


Рис. 3 Потребление основных продуктов питания в различных странах (на душу населения в год; кг)

Для подавляющего большинства россиян проблема обеспечения продовольствия стала очень актуальной, если не сказать жизненно важной. Причины снижения потребления продовольственных товаров следует искать не в снижении численности населения, а в снижении его покупательной способности. Так, анализ покупательной способности денежных доходов населения (сравнение идет по продуктам питания, которые связаны с зерном) за период с 1995 по 2003 г. представлен в табл. 1.

Цивилизованный мир понимает, что сельское хозяйство объективно неконкурентоспособно и поэтому идет на то, чтобы покупать у крестьян продукцию по ценам, намного выше мировых. Например, в странах ЕС внутренняя цена на зерно превышает мировую в 3 – 4 раза. По другим данным, бюджетные субсидии в странах ЕС занимают 50 %. Современное состояние российского аграрного производства не позволяет обеспечить не только требуемого рациона питания, но и его энергетической ценности. Мы наглядно наблюдаем, как продовольственная интервенция оттеснила наше отечественное производство

на задний план. В такой ситуации страна превращается в сырьевой придаток – продает энергоносители, покупает продукты питания.

Сегодня мы пожинаем плоды отсутствия государственной поддержки агропромышленного комплекса. Более привлекательные и дешевые импортные продукты питания прочно захватили доминирующее положение на отечественном продовольственном рынке. Это вызвало очень серьезную по своим масштабам утечку за границу денежных средств, которые пошли на развитие сельского хозяйства стран-импортеров продовольствия в Россию.

1 Покупательная способность населения России (в месяц)*

Вид продукции	Годы								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2002	2003	
Говядина, кг	48,5	56,8	47,9	41,2	34,4	39,6	37,7	37,2	
Свинина, кг	40,4	48,0	52,1	44,8	41,0	46,9	42,5	41,0	
Молоко, л	234,8	258,7	310,1	297,8	268,4	310,1	331,0	329,7	
Картофель, кг	291,7	375,6	479,6	430,0	287,1	390,7	497,8	501,2	
Мука пшеничная, кг	253,8	240,3	286,4	305,2	255,4	284,3	359,0	364,2	
Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки, кг	190,4	171,8	196,6	205,5	214,4	226,1	264,1	271,6	
Крупа, кг	209,5	186,4	229,8	196,5	174,3	205,3	315,2	334,1	

* Источник: Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат, 2004.

Таким образом, правомочно утверждать, что проблема продовольственной безопасности проявляется, прежде всего, в том, что население Российской Федерации (особенно городов-мегаполисов) значительную часть потребности в продуктах питания удовлетворяет за счет импортных продуктов. Причиной возникновения проблемы продовольственной безопасности является неспособность отечественного агропромышленного комплекса насытить российский продовольственный рынок вследствие непродуманной перестройки базисных принципов хозяйствования. Иными словами это означает, что объем спроса, предъявляемого на продовольствие гражданами России, больше объема предложения, который может обеспечить отечественное сельское хозяйство. Продовольствие является специфическим товаром, который невозможно заменить чем-нибудь другим и без которого невозможно обойтись. В силу этого спрос на него неэластичен. Поэтому население нашей страны просто вынуждено приобретать импортные продукты питания.

На основе вышеизложенного материала можно сделать вывод о том, что проблема обеспечения продовольственной безопасности России не может быть решена без развития отечественного аграрного производства, без поддержки российского крестьянина, без участия государства в рыночных отношениях. На сегодняшний день проблема продовольственной безопасности России стала столь актуальной, что для ее решения на самом высоком государственном уровне разрабатываются программы, реализация которых позволила бы улучшить сложившуюся негативную ситуацию.

Список литературы

- 1 О зерне: Федеральный закон РФ от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ.
- 2 Российский статистический ежегодник. М.: Госкомстат, 2004. 698 с.
- 3 Трисвятский Л.А., Стрелков Е.В., Кочетков Л.И. К вопросу о зерновой безопасности России // Зерновые культуры. 2003. № 11. С. 15 – 22.
- 4 Тэри Э. Россия в 1914 году: экономический обзор / Перевод Н. Круглого. Paris: YMCA – PRESS, 1986.

Н.В. Черемисина

НЕНАБЛЮДАЕМАЯ ЭКОНОМИКА: К ВОПРОСУ АДЕКВАТНОГО УЧЕТА И ОПТИМАЛЬНЫХ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК

Современный период мирового экономического развития характеризуется усиливающейся взаимозависимостью стран, активным развитием процессов глобализации мировой экономики, сопровождаемой не только интернационализацией производства, но и свободным перемещением капитала и рабочей силы, быстрым ростом финансовых рынков.

Как известно, за период реформ значительно ослабили позиции России на мировых рынках готовой продукции и высокотехнологичных изделий, за исключением отдельных видов машин, оборудования и спецтехники ряда высококонкурентных предприятий и секторов оборонной промышленности. Существенное влияние на понижение уровня конкурентоспособности России оказал и рост ненаблюдаемой («теневой») экономики. Экономические агенты предпринимают активную и разнообразную деятельность по сокрытию своих торгово-производственных операций и доходов. Их «уход в тень» явился своеобразной формой адаптации экономики к новым институциональным и законодательным условиям и особенностям предпринимаемых мер по ее реформированию. «Теневой» сектор получил ощутимые импульсы, проник практически во все сферы хозяйственной деятельности в стране.

Разница цен различных продуктов на мировых рынках и на внутреннем рынке России выступала одним из наиболее благоприятных факторов, способствующих развитию ненаблюдаемого сектора. Этому также способствовали чрезмерно высокие налоги, несовершенство законодательства, недостаточная деятельность правоохранительных структур и несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью.

Одной из наиболее острых проблем является неучтенный оборот наличных денежных средств. Значительно возросли за период реформ объемы вывоза капитала за границу.

Одним из показателей уровня ненаблюдаемой экономики может быть незарегистрированная трудовая деятельность. Вторичная занятость населения, юридически никак не оформленная, практически охватывает всю сферу услуг, розничную торговлю и «челночный бизнес». По оценкам в настоящее время вторичной занятостью охвачено 25 – 27 % занятого населения.

Недостаточный отрезок времени внедрения в России системы СНС (с середины 1990-х гг.), сопровождаемого крупномасштабными структурными изменениями в стране, гигантским переделом собственности, не позволило сделать так, чтобы сектор ненаблюдаемой экономики в полном объеме нашел свое достойное место в системе официальной статистической и прогнозно-экономической работы. Так, используемые в настоящее время поправки (досчет) на ненаблюдаемый сектор в среднесрочной перспективе на макроэкономическом уровне еще не достаточно обоснованы и корректны. Хотя в работе и используются методические материалы, рекомендации и отчетная информация Госкомстата России, неполнота информации, отсутствие четких формальных процедур оценки поправочных коэффициентов затрудняют формирование адекватных факторных взаимосвязей основных показателей ряда отраслей и сегментов экономики, оценку реальных уровней ненаблюдаемых секторов, особенно при прогнозировании.

Из-за отсутствия для подавляющего большинства отраслей и сегментов экономики прямых данных о масштабах и динамике развития ненаблюдаемого сектора приходится пользоваться косвенными сведениями и оценками, результатами опросов. Иногда используется сравнение, например, таких показателей, как количество электроэнергии и финансовых ресурсов, использованных в легальной экономике, с общим количеством фактически использованной электроэнергии и денежных средств.

Доля ненаблюдаемого сектора в различных отраслях и сегментах различна. Одна из сфер, где наиболее ярко проявляется этот сектор в России – торговля, бытовое обслуживание населения. Там, где сосредоточены малые предприятия и предоставление индивидуальных услуг, ненаблюдаемый сектор распространен достаточно широко. В промышленности области, например, досчет на неформальную деятельность в 2003 г. составил около 28 % (в 2001 – 2002 гг. на уровне 27 – 30 %).

Что касается ближайших 3 – 5 лет, то по оценкам масштабы нерегистрируемой экономики в целом существенно не изменятся.

При анализе причин развития ненаблюдаемого сектора можно выделить экономические и неэкономические факторы. К первым следует отнести уровень эффективности экономики с точки зрения возможности насыщения внутреннего рынка конкурентными товарами и услугами; сбалансированность между различными секторами; покупательскую способность населения; величину и характер государственного сектора экономики; налоговую политику государства; масштабы безработицы и степень решения социальных проблем.

В группу неэкономических факторов можно включить степень свободы в выборе рабочего места (мобильность рабочей силы), возможности смены рода занятий и специальности; авторитет государственной власти; господствующие в обществе социально-психологические ориентиры.

Главным фактором, определяющим уровень и динамику ненаблюдаемой экономики, является спрос на теневые товары и услуги, который дополняется наличием условий для получения высоких прибылей в теневом секторе и возможностями их реализации.

В настоящее время ситуация на внутреннем рынке России существенно меняется. В стране появляются все основные необходимые условия для эффективного вложения капитала, в частности, сырье, неиспользуемые производственные мощности, квалифицированная рабочая сила. Эффективно вложение средств в техническое перевооружение производств, реконструкцию, в оборотные средства.

В то же время продолжает оставаться актуальным вопрос об оптимальном и допустимом уровне ненаблюдаемой экономики как страны в целом, так и в отдельных ее отраслях и сегментах. Исследование этих вопросов проводится с пониманием того, что, с одной стороны, ненаблюдаемый сектор способствует поддержанию деловой активности населения, а с другой – существенно противодействует становлению здорового социально-экономического общества, обеспечению уверенного инвестиционного климата, достижению достойного уровня национальной конкурентоспособности и места страны в мировом сообществе.

А.В. Дождиков

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Известно, что конкурентоспособность любого предприятия, независимо от формы его собственности и размеров, определяется в первую очередь качеством его продукции и соизмеримостью ее цены с предполагаемым качеством, т.е. тем, в какой степени продукция предприятия удовлетворяет запросам потребителя. В этом смысле качество рассматривается как совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворить установленные и предполагаемые потребности [1].

Наиболее эффективной рабочей моделью качества в настоящее время является модель Всеобщего Управления Качеством (Total Quality Management – TQM), суть которой заключается в подходе к управлению любой организацией, нацеленной на качество, основанном на участии всех ее членов (персонала во всех подразделениях и на всех уровнях организационной структуры) и направленном на достижение долгосрочного успеха через удовлетворение требований потребителя и выгоды как для членов организации, так и общества.

Затраты на управление качеством продукции на этапе разработки и проектирования позволяют сократить (или полностью избежать) количество бракованной продукции, а также снизить общие издержки производства на выпуск всего объема. Экономические категории качества проявляются, во-первых, через прибыль производителя от продажи качественно изготовленного продукта и, во-вторых, через затраты производителя на обеспечение ожидаемого потребителем качества. Поэтому управление качеством продукции можно рассматривать как один из элементов системы управления затратами на предприятии. Для эффективного функционирования такой системы необходимо проводить оценку качества продукции.

Известно несколько способов оценки качества продукции с позиции квалиметрии. Для некоторых видов продукции или в некоторых случаях оценки качества продукции бывает достаточно использовать единственный, определяющий показатель качества, характеризующий способность продукта удовлетворить требования потребителя. В этом случае уровень качества продукта оценивают, используя принятые в настоящее время аналитические выражения для определения этих величин [2]:

$$L_p = \frac{P_p}{P_b}, \quad (1)$$

где P_p – значения определяющего показателя качества продукта; P_b – базовое значение определяющего показателя качества продукта.

Аналогичную формулу можно использовать при определении уровня качества продукта по выделенному единичному свойству продукта (например, мощность, скорость, производительность и т.д.), если вместо определяющих показателей качества продукции использовать значения показателя качества по выбранному свойству. При этом следует учитывать тот факт, что в случае, когда увеличение абсолютного значения показателя уровня качества по отдельному свойству характеризует ухудшение качества продукции (например, расход энергии, топлива), то для расчета уровня качества используют инверсный вид формулы (1), в котором числитель и знаменатель меняются местами.

В случае наличия ограничений, накладываемых на значение показателей отдельных свойств продукции (так называемых ограничений по минимуму и по максимуму), уровень качества по отдельному свойству определяют с использованием выражения

$$L_{pi} = \frac{P_{pi} - P_{li}}{P_{bi} - P_{li}}, \quad (2)$$

где P_{li} – предельное значение (минимальное или максимальное) показателя i -го свойства продукта.

Использование этого подхода позволяет сделать прежде всего безусловные оценки вида:

- уровень качества продукции выше или равен уровню базового образца, если все значения уровней качества по отдельным свойствам больше или равны единицы;
- уровень качества продукции ниже уровня качества образца, если все или большинство значений уровней качества по отдельным свойствам меньше единицы.

Если значения уровней качества для некоторых свойств больше единицы, а для других – меньше, то можно воспользоваться следующим приемом. Сначала выделяют из всех свойств наиболее существенные и оценку качества продукции проводят сопоставлением определенных по этим свойствам уровней качества.

Для обобщенной оценки качества продукции вычисляют величину

$$L_{pm} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n L_{pi}, \quad (3)$$

где n – количество отдельных свойств продукта.

В случае $L_{pm} > 1$ качество оцениваемого продукта выше качества базового, в случае $L_{pm} < 1$ наоборот.

Часто для наглядности при анализе качества продукта используют тот или иной вид графического представления характеристик качества изделия, в том числе и в виде циклограммы [4].

Для анализа соотношений уровней качества рассматриваемого продукта по выбранным характеристикам качества изделия по отношению к базовому образцу можно использовать циклограммы вида, представленного на рис. 6.

Графическое сравнение продукта с эталоном (базовым образцом) при использовании циклограммы, приведенной на рис. 6, заключается в сравнении площади многоугольника P и многоугольника, характеризующегося радиусом описанной окружности, равным 1. Вершины этого

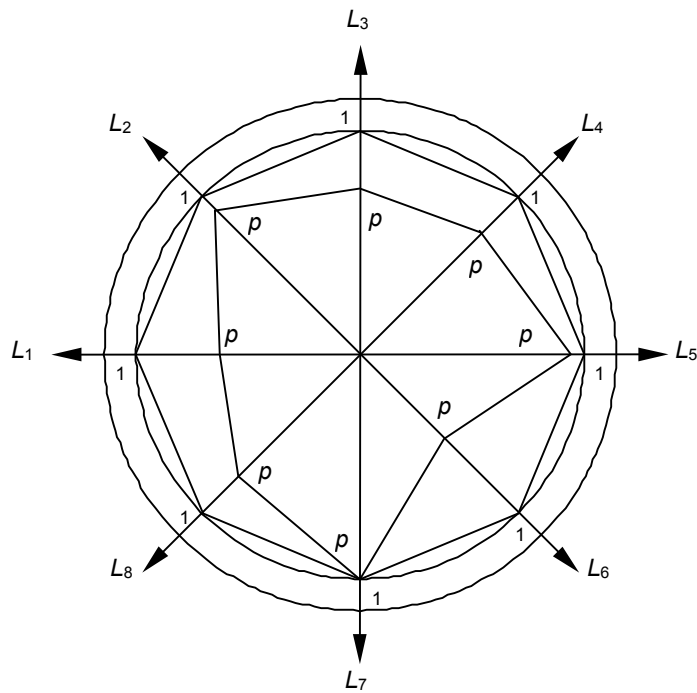


Рис. 6 Циклограмма уровней качества по свойствам изделия

многоугольника характеризуют значения уровней качества базового образца по каждому свойству продукта. Чем меньше площадь многоугольника P по сравнению с базовым многоугольником, тем больше отличается качество изделия в целом по сравнению с эталоном в худшую сторону. При этом более надежным и корректным для процедуры сравнения является использование для определения уровней качества по каждому свойству выражения (2), в котором под P_{bi} понимается максимально возможное значение рассматриваемого i -го свойства изделия $P_{i \max}$.

Если известна ценность для рынка каждого из свойств изделия (а равноценными они могут быть в очень редких случаях), которую можно количественно оценить коэффициентами значимости (весовыми коэффициентами α_i), то тогда оценка уровня качества по i -му свойству изделия может быть представлена как

$$L_{i\alpha} = \alpha_i L_i . \quad (4)$$

При этом обычно полагают, что

$$\sum_{i=1}^n \alpha_i = 1 . \quad (5)$$

Учет значимости каждого свойства изделия для рынка позволяет представить циклограмму продукта в новом свете, отличающемся графическими особенностями многоугольника P по сравнению с его видом в циклограмме, где все свойства изделия полагаются равноценными.

Развитием метода обобщенных показателей качества продукции является метод комплексной оценки. В этом методе путем свертки отдельных показателей качества получают комплексный показатель совокупных свойств продукта. Процедура свертки включает в себя процедуру перевода натуральных показателей в безразмерные и установление значений весовых коэффициентов для каждого показателя. Тогда выражение для определения комплексного показателя имеет вид

$$K_p = \sum_{i=1}^n \alpha_i p_i , \quad (6)$$

где α_i – весовой коэффициент i -го показателя качества; p_i – безразмерная величина i -го свойства продукта.

Уровень качества продукта, как и прежде, определяют отношением

$$L_p = \frac{K_p}{K_b}, \quad (7)$$

где K_p – значение комплексного показателя качества для продукта; K_b – значение комплексного показателя качества для базового образца.

Комплексный подход для оценки качества продукта может быть реализован с использованием выражения [3]:

$$L_p = \sum_{i=1}^n \alpha_i \left(\frac{P_{bi} - P_{pi}}{P_{bi}} \right), \quad (8)$$

где P_{pi} – показатели i -го свойства оцениваемого продукта; P_{bi} – показатели i -го свойства базового образца; n – число выделенных свойств продукта.

Для комплексной оценки качества продукции используют также средневзвешенный геометрический показатель свойств продукта

$$K_{pg} = \prod_{i=1}^n (P_i)^{\frac{1}{\alpha_i}}. \quad (9)$$

Уровень качества в этом случае определяют по формуле (7) с заменой K_p на K_{pg} и K_b на K_{bg} .

Другим вариантом такого подхода предусматривается определение уровня качества продукта по формуле

$$L_{pg} = \prod_{i=1}^n (L_{pi})^{\frac{1}{\alpha_i}}. \quad (10)$$

где L_{pi} – уровень качества для i -го свойства продукта.

Значения весовых коэффициентов α_i , входящих в приведенные выше формулы, играют исключительно важную роль в определении комплексного показателя качества. Поэтому существует несколько методик для их нахождения, которые отличаются способами использования исходной информации и основными приемами, применяемыми при их расчете.

Интегральный показатель качества продукции включает в себя и экономические показатели. В этом смысле он является обобщенным показателем эффективности производства рассматриваемого продукта. Общий вид этого показателя выглядит следующим образом:

$$P_s = \frac{W}{C_c + C_e}, \quad (11)$$

где W – численное значение показателя основного полезного эффекта изделия; C_c – затраты на приобретение, установку и наладку изделия; C_e – эксплуатационные затраты.

Уровень качества при таком подходе может быть определен по формуле

$$L_s = \frac{P_{ps}}{P_{bs}}, \quad (12)$$

где P_{ps} – интегральный показатель качества оцениваемого продукта; P_{bs} – интегральный показатель качества базового образца.

Экономический смысл интегрального показателя качества заключается в том, что он показывает величину полезного эффекта, приходящегося на единицу суммарных затрат на это изделие. Используется также и обратная величина, характеризующая сумму затрат на единицу полезного эффекта.

Общая экономическая эффективность продукта, характеризующая в этом смысле его качество, может быть оценена суммарным экономическим эффектом от его производства и потребления. В качестве показателей эффективности используют показатели прибыли производителя

$$E_1 = I - C_p, \quad (13)$$

где I – доход предприятия от производства продукта; C_p – затраты предприятия на производство продукта;
и потребителя

$$E_2 = C_u - (C_c + C_e), \quad (14)$$

где C_u – стоимость полезного эффекта продукта у потребителя.

Формулы (12) – (14) представлены в виде, описывающем прибыль на единицу продукции, т.е. на одно изделие.

Суммарный экономический эффект можно представить как

$$E = E_1 + E_2. \quad (15)$$

Тогда уровень качества продукта можно оценить выражением

$$L_E = \frac{E_p}{E_b}, \quad (16)$$

где E_p – суммарный экономический эффект для рассматриваемого изделия; E_b – суммарный экономический эффект для базового варианта.

В случае, когда невозможно использовать описанные выше методы и показатели оценки качества продукции, применяют экспертные методы, базирующиеся на опыте, знаниях и интуиции квалифицированных в области качества специалистов. В той или иной мере экспертные методы часто используются в процедурах оценки качества продукта, таких как [4]:

- обобщенная оценка качества продукции;
- классификация оцениваемой продукции;
- определение номенклатуры показателей свойств оцениваемой продукции;
- определение весовых коэффициентов для показателей свойств продукции;
- выбор базовых образцов и безразмерных значений базовых показателей качества;
- определение комплексного показателя качества на основе совокупности единичных и комплексных показателей;
- аттестация продукции и ее сертификация.

Экспертная оценка качества продукции во многих случаях предваряет другие методы оценки, являясь предварительной оценкой, характеризующей уровень качества продукта в первом приближении. Среди экспертных методов наибольшее распространение получили метод ранжирования, метод предпочтений (парного сопоставления продуктов), метод экспертного оценивания в баллах. Так, например, при использовании метода ранжирования эксперты составляют ранжированные ряды продуктов и обобщенный по результатам всех экспертиз ранжированный ряд. Затем определяют обобщенные экспертные оценки качества продуктов (весовые коэффициенты) по формуле

$$\alpha_i = \frac{\sum_{j=1}^m Q_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m Q_{ij}}, \quad (17)$$

где Q_{ij} – ранг (балл) i -го продукта по мнению j -го эксперта; m – количество экспертов; n – количество продуктов.

Сопоставляя значения α_i , можно количественно оценить различия в уровне качества между рассматриваемыми изделиями.

Качество экспертизы характеризуют коэффициентом конкордации [4]:

$$R = \frac{12 \sum_{i=1}^n \left[\sum_{j=1}^m Q_{ij} - Q_a \right]^2}{n^2 (m^3 - m)}, \quad (18)$$

где Q_a – среднеарифметическое значение рангов (баллов) для всех изделий по мнению всех экспертов.

Таким образом, численное значение R характеризует степень согласованности мнений экспертов и чем оно ближе к единице, тем выше точность экспертной оценки.

Так как в настоящее время вопросам качества уделяется все большее внимание, особенно при определении конкурентоспособности продукции предприятия, методы оценки качества продукции являются необходимым компонентом систем управления качеством и затратами. Важность этого тезиса возрастает при внедрении комплексных компьютерных систем на предприятиях для реализации этого подхода.

Список литературы

- 1 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.
- 2 Керимов В.Э., Петрище Ф.А., Селиванов П.В., Керимов Э.Э. Методы управления затратами и качеством продукции: Учебное пособие. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. 108 с.
- 3 Мишин В.М. Управление качеством: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. 303 с.
- 4 Федюкин В.К. Основы квалиметрии. Управление качеством продукции: Учебное пособие. М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2004. 296 с.

Б.И. Герасимов, Л.Г. Гурова, В.М. Золотухина

АЛКОГОЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ* В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время государство уделяет большое внимание таким вопросам, как: установление реального контроля за производством и оборотом спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, прекращение нелегального производства и ввоза этой продукции на территорию Российской Федерации, а также предполагает пополнение всех уровней бюджета за счет повышения сбора налогов в данной сфере экономики. Но алкогольный рынок, являющийся лишь небольшим звеном в непрерывной цепи экономических отношений развивается не так гладко, как хотелось бы. Как и в любом секторе экономики, здесь существует ряд проблем типичных для любого региона страны, не исключением является и Тамбовская область.

В 2003 г. алкогольный рынок нашего региона формировали 10 предприятий-производителей, с учетом филиала Якутского спиртзавода (четыре из которых имели аккредитацию на право поставки для розничной торговли и общественного питания), 24 оптовые организации, имеющие лицензию, и ряд предприятий розничной торговли, из которых 82 организации являются крупными и средними.

Производственный сектор. За последние годы местные спиртзаводы довольно прочно закрепили свои позиции на алкогольном рынке. Об этом свидетельствует увеличение объемов производства в 2003 г. спирта этилового, вырабатываемого из сельхозсырья (в основном это рожь, пшеница, ячмень и прочее зерно), на 27,8 % по сравнению с предыдущим годом и его отгрузки на 48,0 %. Наряду с этим расширилась и география поставок этой продукции. В истекшем году были налажены связи еще с десятью регионами страны, помимо уже существующих. Это области Приволжского, Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов. Добиться положительных результатов развития спиртовой промышленности способствовали крупная реконструкция, проведенная в 2002 г. на двух спиртовых заводах, входящих в объединение «ТАЛВИС», где было приобретено и смонтировано новое оборудование брагоректификационных установок, а также увеличение мощности дрожжебродильного отделения на «Мичуринском экспериментальном заводе». В 2003 г. в области были введены в действие важнейшие производственные мощности спиртовой промышленности: реконструкции линии розлива в водочном цехе на 300 тыс. дкл в год и отделения регенерации спирта на 710 тыс. дал в год спирта абсолютированного. Также было проведено техническое перевооружение ликероводочного производства на 381,6 тыс. дал в год и спиртового производства на 360,2 тыс. дал в год. Введение этих объектов позволит не только

* **Алкогольная ситуация** – сложившаяся на определенный момент на конкретной территории комплексная характеристика производства и оборота алкогольной продукции, алкоголепотребления, его последствий и средств деалкоголизации.

повысить в области объемы производства спирта этилового на 30,1 % и водки и ликероводочных изделий в 2,3 раза, но и даст возможность снизить их себестоимость, а также существенно улучшить качество выпускаемой продукции. В истекшем году начато строительство спиртзавода в р.п. Н. Ляда Тамбовского района мощностью 10 000 дал в сутки. Ожидается, что он будет крупнейшим в России. Кроме того, ввод этого объекта поможет частично решить проблему рабочих мест в области. Также следует отметить рост инвестиций в основной капитал, направленных в спиртовую отрасль по назначению, в 2003 г. по сравнению с 2002 г. на 38,6 % (в сопоставимых ценах), в истекшем году их сумма составила 49,4 млн. р.

Спирт этиловый из пищевого сырья является промежуточным продуктом в производственном конвейере и используется для выпуска водки и ликероводочных изделий (1/5 часть от всего произведенного объема используется на заводах области). В основном применяется спирт-ректификат сортов «Экстра», «Люкс» и «Высшей очистки». По сравнению с уровнем 2002 г. в области сократился выпуск водки и ликероводочных изделий на 11,1 %, а их продажа уменьшилась на 14,8 %. Значительно изменилась география вывоза. Налаженные в предыдущие годы каналы сбыта этой продукции сохранились лишь с городами Санкт-Петербург и Москва. Это объясняется разграничением сферы производства и торговли на объединении «ТАЛВИС» путем создания сети Торговых Домов «Эс.Пи.Ай. «ТАЛВИС» с последующей передачей им всех функций, связанных со сбытом продукции. Такое разделение снимает с производителя задачу, связанную с поиском потребителя, и дает ему возможность сконцентрировать все силы на выпуске качественной продукции.

По отношению к уровню предыдущего года сократился выпуск вин виноградных на 18,7 %, напитков винных (виноградных и плодовых) с содержанием спирта более 20 % – на 48,6 %. Резко (на 77,7 % и 84,6 %) сократился выпуск вин плодовых и напитков винных с содержанием спирта до 20 % объемных, производимых на ОАО спиртоводочном предприятии «ТАЛВИС» – г. Тамбов, ОАО «Кочетовские соки и концентраты» – Мичуринский район и ОАО «Кирсановвино» (который во II половине 2003 г. прекратил производственную деятельность, в итоге к концу года на предприятии была возбуждена процедура банкротства). Наряду с этим снизились и объемы продажи промышленными предприятиями напитков винных с содержанием спирта более 20 % – на 40,0 %, тех же напитков до 20 % – на 53,3 % и вин плодовых – на 68,0 %. Исключением явились только вина виноградные, их реализация увеличилась в 2,4 раза за счет продукции, нереализованной в 2002 г. по каким-либо причинам и хранившейся на складах заводов. Такая ситуация сложилась, как объясняют Тамбовские виноделы, за счет резкого спада спроса на их продукцию. Наибольшей популярностью стали пользоваться доступные по цене и более высокого вкусового качества Молдавские, Краснодарские и другие виноградные вина. Заводы были вынуждены отреагировать на создавшуюся проблему и перестроиться на выпуск более раскупаемой продукции, и не обязательно алкогольной.

Меньше на 19,3 % по сравнению с 2002 г. выпущено и на 18,1 % продано пива. Почти все существовавшие ранее каналы сбыта, налаженные пивоварами области, сохранились и в 2003 г., исключение составили Пензенская область, куда в истекшем периоде отгрузки не было, и Тверская, которая добавилась (табл. 1).

Огромное насыщение рынка алкогольной продукцией с широким спектром наименований, красивыми упаковками и оформлением, хорошего качества и приемлемой ценой, не только отечественного, но и импортного производства (это фирмы, которые уже зарекомендовали

себя у Российских потребителей), очень сильно затрудняет задачу сбыта продукции Тамбовских производителей. Поэтому алкогольная продукция, вырабатываемая на заводах области, в основном, ориентирована на покупателей нашего региона. Исключением является только спирт этиловый из пищевого сырья. Наибольший удельный вес от всей его продажи уходит за пределы области, на нашей же территории реализуется незначительное количество этой продукции. От общего объема проданной в 2003 г. водки и ликероводочных изделий – 99,3 % осталось на территории области, а в 2002 г. – 97,2 %, пива – 82,1 % и 72,3 % соответственно. Вся винодельческая продукция: напитки винные с содержанием спирта до 20 % и более 20 %, вина виноградные и плодовые – за последние два года отгружалась только потребителям области.

Существуют и другие проблемы в отраслях, производящих алкогольную продукцию. Одна из них – акцизы, которые удерживают высокую стоимость спиртного и дают возможность реализовать нелегальную продукцию по демпнговым ценам. Ко всему прочему государство ежегодно повышает акциз, что сказывается и на цене продукции. Тамбовскими производителями за 2003 г. всего уплачено акцизов за алкогольную продукцию (без пива) на сумму 660,1 млн. р., а продано на 1548,4 млн. р. В 1999 г. водка и ликероводочные изделия в производственном секторе стоили 136,68 р. (цена приведена за 1 декалитр продукции), а спирт этиловый из пищевого сырья 53,50 р., по сравнению с 1998 г. цена на водку выросла на 85,4 %, а на спирт – в 2,0 раза. В 2003 г. эти же виды продукции стоили 244,36 р. и 131,15 р. соответственно. По отношению к уровню 2002 г. цена на водку и ликероводочные изделия повысилась на 18,8 %, а на спирт этиловый напротив упала на 0,9 % (рис. 1).

Несмотря на ряд трудностей, с которыми сталкиваются заводы, более половины из них закончили 2003 г. с прибылью. Сальдированным финансовым результатом деятельности предприятий, осуществляющих лицензированное производство этилового спирта, водки и ликероводочных изделий в 2003 г. была прибыль на 70,0 млн. р., что меньше на 39,3 млн. р. (в фактически действующих ценах) предыдущего года. Вместе с тем с убытком в 2,4 млн. р. (в 2002 г. была прибыль на 2,2 млн. р.) закончили 2003 г. пивовары. Также понесли убытки и виноделы, как в 2003 г. (2,3 млн. р.), так и в 2002 г. (1,3 млн. р.). Все заводы, занимающиеся производством алкогольной продукции и пива, перешли в 2004 г. с непогашенными долгами. Так суммарная задолженность по обязательствам (это сумма кредиторской задолженности и задолженности по кредитам банков и предоставленным зай-

мам) на конец 2003 г. составила 674,3 млн. р., что на 86,5 % больше сложившейся на конец предыдущего года. В это же время дебиторская задолженность составила 268,4 млн. р., из нее 93,0 % по предприятиям, занимающимся производством спирта этилового и ликероводочной продукции (на конец 2002 г. дебиторская задолженность составляла 167,8 млн. р.).

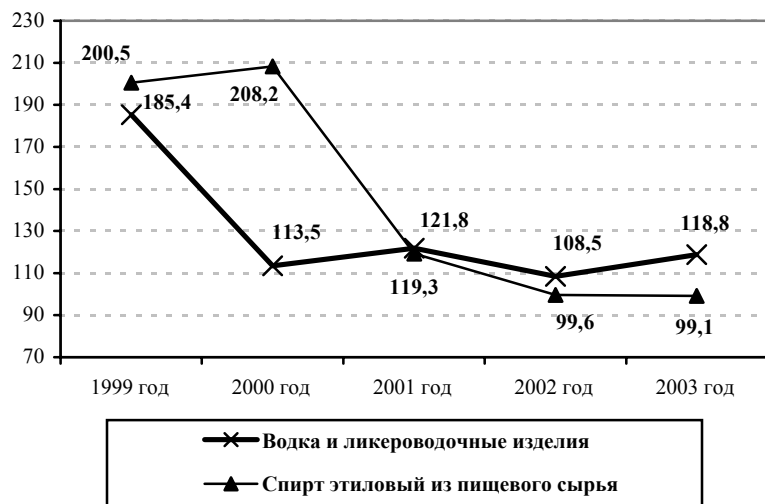


РИС. 1 ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕНЫ НА АЛКОГОЛЬНУЮ ПРОДУКЦИЮ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ СЕКТОРЕ (В ПРОЦЕНТАХ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ)

Оптовый рынок алкогольной продукции. В целях укрепления здоровья населения, обеспечения прав потребителей на качественную продукцию и привлечения дополнительных доходов в бюджеты всех уровней, Президентом РФ был издан указ от 6 октября 1998 г. № 1199 «Об усилении государственного регулирования в сфере производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции». В соответствии с этим, в органах статистики ежемесячно проводится наблюдение за организациями, производящими алкогольную продукцию и осуществляющими оптовую торговлю, имеющими лицензию на закупку, хранение и поставку алкогольной и спиртосодержащей пищевой продукции, включая прошедших аккредитацию на право поставки алкогольной продукции для розничной торговли и общественного питания (аккредитация осуществляется на конкурсной основе уполномоченным органом исполнительной власти региона). Реализация выпущенной алкогольной продукции происходит как самими производителями, так и через оптовые организации, акцизные склады. В Тамбовской области на 1 января 2003 г. было аккредитовано в установленном порядке четыре предприятия-производителя и 24 оптовые организации (на конец года количество производителей не изменилось, а оптовиков сократилось).

За 2003 г. оптовые организации, прошедшие аккредитацию, продали алкогольной продукции и пива на 1210,4 млн. р., это больше уровня 2002 г. на 86,5 % (в сопоставимых ценах). Реализация промышленными предприятиями составила 38,1 млн. р. (начиная с января 2003 г. учет ведется только в части продажи для организаций розничной торговли). Из всего предлагаемого ассортимента повышенным спросом пользовались водка и ликероводочные изделия (рис. 2).

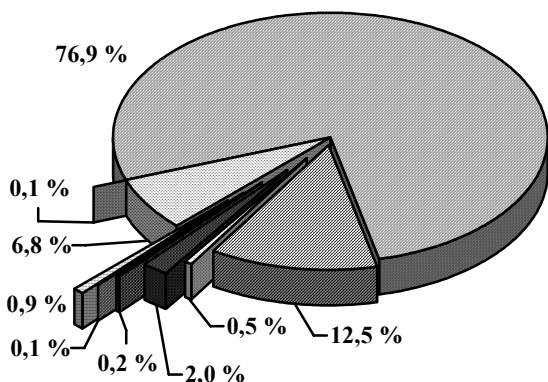
По сравнению с предыдущим годом на оптовом алкогольном рынке наблюдается рост объемов продаж по большинству видам алкогольной продукции. Оптовые организации в 2003 г. продали коньячных напитков и бренди 0,59 тыс. дкл, что на 9,3 % больше, чем в 2002 г. Объемы реализации вин шампанских и игристых (78,03 тыс. дкл), напитков слабоалкогольных с содержанием этилового спирта не более 9 % (210,95 тыс. дкл) и коньяков (10,10 тыс. дкл) увеличились на 30,0, 38,0 и 42,5 % соответственно. В 1,7 и 2,4 раза выросла продажа водки и ликероводочных изделий и вин виноградных, в 2003 г. их реализация составляла 838,34 тыс. дкл и 389,57 тыс. дкл по каждому из этих наименований. Вместе с тем на 8,5 % сократилась реализация вин плодовых и составила 16,76 тыс. дкл, на 24,3 % и 37,4 % напитков винных (виноградных и плодовых) крепостью до 28 % и пива и составила соответственно 5,01 тыс. дкл и 7,56 тыс. дкл. Несмотря на увеличение объемов оптовой продажи ряда наименований алкогольной продукции, среди пяти областей Черноземья, по реализации водки и ликеро-

водочных изделий, вин виноградных и пива в 2003 г. Тамбовская область занимала четвертое место (табл. 2).

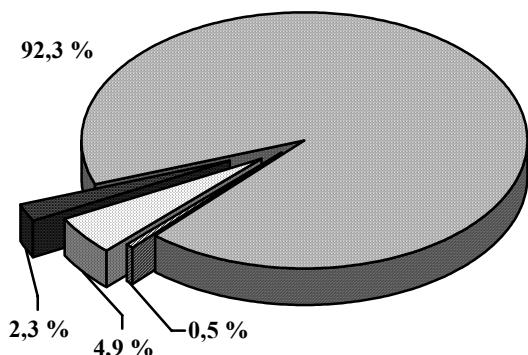
Для организаций розничной торговли предприятиями-производителями и оптовыми базами реализуется более половины от всего объема продаж всех без исключения наименований из их ассортиментного предложения, причем торговля осуществляется преимущественно оптовыми организациями. В 2002 г. промышленными предприятиями для розничной торговли и общественного питания реализовывались только водка и ликероводочные изделия и вина плодовые. Несколько расширилось их предложение в 2003 г. Добавились вина виноградные и напитки винные (виноградные и плодовые) с содержанием спирта до 28 % объемных. Ассортимент алкогольной продукции, реализуемой оптовиками, остался неизменным (рис. 3).

Изменилась в 2003 г. по сравнению с предыдущим годом структура реализации алкогольной продукции оптовыми организациями для розничной торговли. В истекшем году от общего объема продажи вин шампанских и игристых более половины (55,2 %) было реализовано организациями розничной торговли. В 2002 г. этот показатель был выше на 23,9 %. По 62,5 % и 63,2 % оптовиками продавалось в 2003 г. для организаций розничной торговли вин плодовых и виноградных, а в предыдущем году на 12,9 и 22,7 % больше. Водки и ликероводочных изделий было продано 65,9 %, коньяков – 67,3 %, это на 7,9 и 26,0 %

Организации оптовой торговли



Промышленные организации



- Водка и ликероводочные изделия
- Вина виноградные
- Вина плодовые
- Вина шампанские и игристые
- Напитки винные (виноградные и плодовые) с содержанием спирта до 28 % объемных
- Коньячные напитки и бренди
- Коньяки
- Напитки слабоалкогольные с содержанием этилового спирта не более 9 %
- Пиво

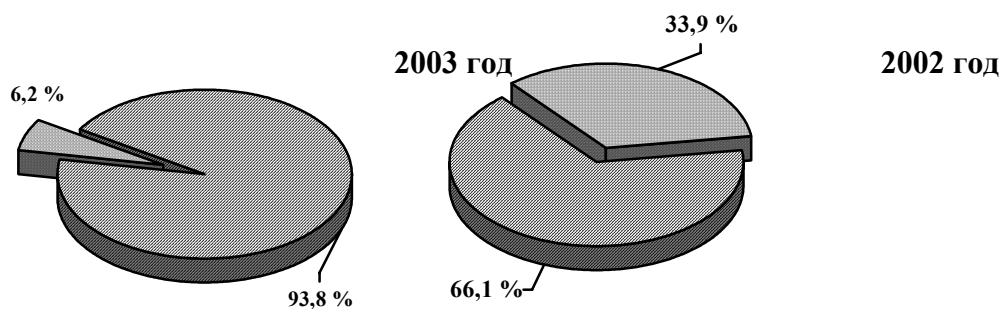
РИС. 2 СТРУКТУРА ПРОДАЖИ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ОПТОВЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, АККРЕДИТОВАННЫМИ В УСТАНОВЛЕННОМ ПОРЯДКЕ
(в пересчете на абсолютный алкоголь)

2 ПРОДАЖА АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОРГАНИЗАЦИЯМИ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ, ПРОШЕДШИМИ АККРЕДИТАЦИЮ, В СРАВНЕНИИ С ОБЛАСТЯМИ ЧЕРНОЗЕМЬЯ

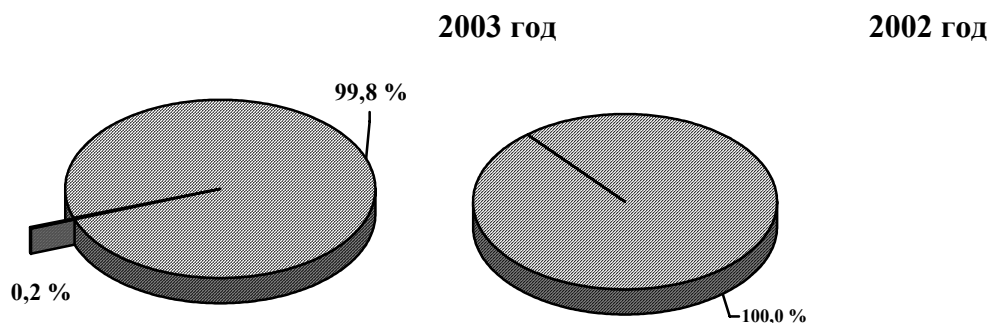
Регион	Организации оптовой торговли		Предприятия-производители	
	Январь – декабрь 2003 г., тыс. дкл	В % к соответствующему периоду прошлого года	Январь – декабрь 2003 г., тыс. дкл	В % к соответствующему периоду прошлого года
<i>Водка и ликероводочные изделия</i>				
Российская Федерация	175 055,9	111,7	29 625,1	97,9
Тамбовская область	838,34	в 1,7 раза	36,53	17,4
Белгородская область	1257,3	120,8	14,9	21,2
Воронежская область	1250,7	118,3	–	–
Курская область	639,9	121,0	112,6	74,1
Липецкая область	1245,9	99,7	67,0	105,1
Вина виноградные				
Российская Федерация	111 885,9	126,4	3117,3	126,2
Тамбовская область	389,57	в 2,4 раза	0,60	–
Белгородская область	679,1	137,7	12,6	43,0
Воронежская область	1064,7	155,7	–	–
Курская область	430,8	155,0	1,4	–
Липецкая область	295,5	124,2	–	–
Пиво				
Российская Федерация	66 748,2	121,3	7269,6	125,4
Тамбовская область	7,56	62,6	–	–

Белгородская область	537,0	в 4,5 раза	97,5	86,3
Воронежская область	8,4	11,9	—	—
Курская область	28,3	25,3	—	—
Липецкая область	4,6	38,2	—	—

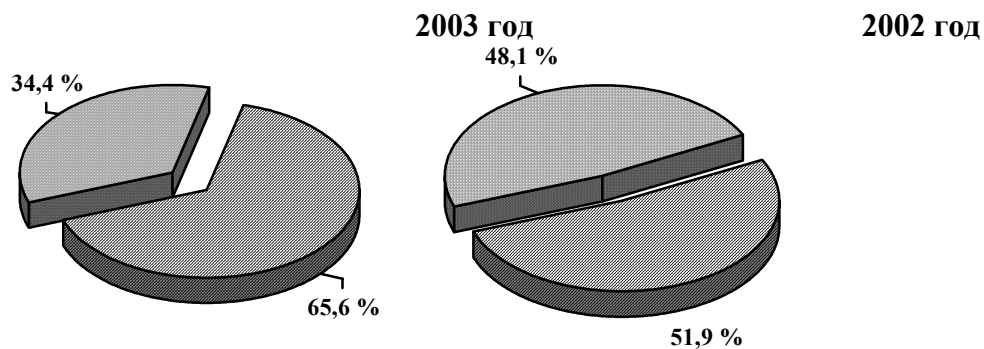
Водка и ликероводочные изделия



ВИНА ВИНОГРАДНЫЕ



ВИНА ПЛОДОВЫЕ



■	Промышленные предприятия
■	Организации оптовой торговли

РИС. 3 СТРУКТУРА РЕАЛИЗАЦИИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

(по кругу организаций, имеющих аккредитацию; в процентах к итогу)

больше уровня 2002 г. Удельный вес напитков винных (виноградных и плодовых) с содержанием спирта до 28 % объемных в структуре реализации алкогольной продукции оптовыми организациями для розничной торговли составил в 2003 г. 79,4 %, что больше удельного веса предыдущего года на 18,4 %, а напитков слабоалкогольных с содержанием этилового спирта не более 9 % – 91,1 %, это на 7,9 % больше. Из всего ассортимента алкогольного товара лишь пиво покупали только розничные организации как в 2003 г., так и в 2002 г.

Потребительский рынок алкогольной продукции. **Алкогольный рынок в Тамбовской области развивается стабильно. Тенденция роста объемов продаж по большинству видам алкогольных напитков и пива прослеживается не только оптом, но и в розницу. В 2003 г. во всех каналах реализации было продано населению алкогольных напитков и пива 907,4 тыс. дкл (в абсолютном алкоголе), это больше уровня предыдущего года на 5,9 %. За последние пять лет прослеживается ежегодное наращивание объемов реализации водки и ликероводочных изделий и пива. Их продажа увеличилась по сравнению с 1999 г. на 54,4 и 64,7 %, а с 2002 г. – на 3,0 % и 27,4 % соответственно. В то же время население меньше стало покупать, по сравнению с предыдущим годом, коньяков (на 1,3 %), вин (на 3,5 %) и шампанского (на 13,5 %), пользующегося повышенным спросом в основном в декабре и январе в связи с традиционными праздничными днями (табл. 3).**

На примере одного из видов алкогольной продукции – водки и ликероводочных изделий, прослеживается большой разрыв между количеством произведенной продукции и проданной в розницу (в 2003 г. в области было произведено водки и ликероводочных изделий почти в четыре раза меньше, чем продано населению). Этот пробел восполняется за счет продукции, ввозимой из других областей Российской Федерации, а также ближнего и дальнего зарубежья (рис. 4).

Реализованные в 2003 г. в розницу алкогольные напитки и пиво в расчете на душу населения Тамбовской области составили 7,8 л, в то время как среднерасчитанный показатель по Российской Федерации составил 9,1 л, а по Центральному Федеральному округу – 10,2 л. Эта цифра растет уже на протяжении последних пяти лет. Увеличение объемов продажи водки и ликероводочных изделий в 2003 г. по сравнению с 1999 г. повлекло за собой и рост их потребления в расчете на душу населения нашего региона на 5,9 л, а при сравнительно небольшом увеличении по отношению к 2002 г. этот показатель вырос на 1,1 л. Начиная с конца 1990-х гг. наблюдается нарастающее с каждым годом повышение спроса у населения на пиво. По сравнению с 1999 г. его потребление в расчете на душу населения выросло на 16,1 л, а с 2002 г. – на 9,3 л.

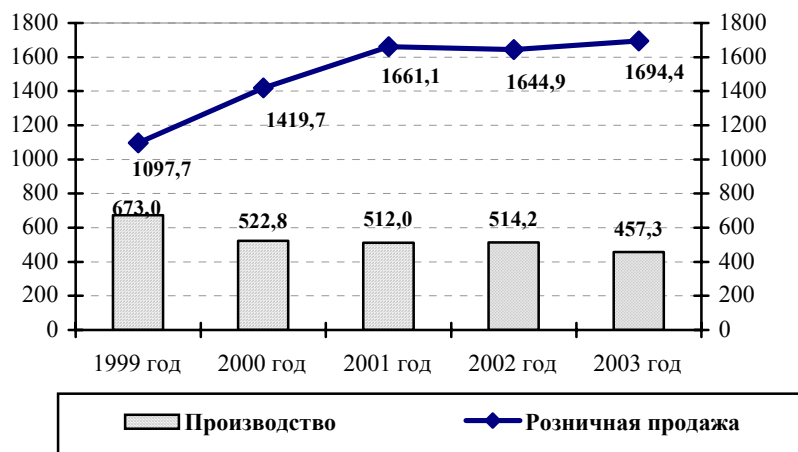


РИС. 4 ИЗМЕНЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА И РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ ВОДКИ И ЛИКЕРОВОДОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ (ТЫС. ДКЛ)

В структуре розничной продажи алкогольных напитков и пива (в абсолютном алкоголе) удельный вес водки и ликероводочных изделий в 2003 г. уменьшился по сравнению с 1999 г. на 6,1 %, а с 2002 г. – на 2,1 %, в то же время доля пива, реализованного населению, увеличилась по отношению к уровню 1999 г. на 8,5 %, а к 2002 г. – на 3,0 %. Подытожив,

можно сделать вывод, что нарастающий с каждым годом спрос на пиво за последнее время прочно укрепил его позиции на алкогольном рынке – пиво стало любимым народным напитком. К тому же реклама этого напитка, так и не признанного алкогольной продукцией, приносит свои результаты и способствует росту популярности пива (рис. 5).

Потребительская цена на водку росла большими темпами, чем на другие отдельные группы товаров. Так, например, цена на водку крепостью 40 % об. спирта и выше обыкновенного качества в 2003 г. по отношению к цене 2002 г. увеличилась на 15,2 %, а цены на молоко цельное пастеризованное, стерилизованное 2,5 – 3,2 % жирности и хлеб ржаной выросли на 14,7 и 4,5 % соответственно. В то же время говядина I категории (кроме бескостного мяса) стала стоить дешевле на 2,8 %. В 2002 г. по сравнению с 2001 г. цена на водку выросла на 17,0 %, на говядину – на 9,8 %, на молоко – на 4,6 %, а хлеб ржаной стал стоить меньше, чем в предыдущем году на 1,1 % (табл. 4).

Показатель	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Говядина I категории (кроме бескостного мяса), кг	17,63	36,36	43,69	63,06	69,25	67,28
Молоко цельное пастеризованное, стерилизованное 2,5 – 3,2 % жирности, л	3,46	6,34	8,09	9,59	10,03	11,50
Хлеб ржаной, ржано-пшеничный, кг	2,12	3,21	5,08	5,45	5,39	5,63
Водка крепостью 40 % об. спирта и выше обыкновенного качества, л	38,59	56,18	74,25	81,80	95,74	110,34

По данным выборочного обследования домашних хозяйств среднемесячные расходы на покупку алкогольных напитков, как в 2003 г., так и в 2002 г. составляли 21 р. из расчета на одного члена домохозяйства, что больше, чем в 2000 г. на 23,5 %. Это может быть обусловлено двумя причинами: ростом цен на алкогольную продукцию (цена на водку в 2003 г. выросла по сравнению с 2000 г. на 48,6 %) и увеличением потребления алкогольных напитков.

Если рассмотреть эти расходы по децильным (10 процентным) группам населения, в зависимости от уровня среднедушевых располагаемых ресурсов, то получится, что 10 % наиболее обеспеченного населения тратило в 2003 г., как и 2002 г., на приобретение алкогольной продукции в 20,0 раз больше, чем 10 % наименее обеспеченного населения, в 2000 г. – в 27,5 раз больше, а в 2001 г. – в 62,7 раза. Это объясняется тем, что низкодоходные группы населения приобретают более дешевый продукт, а высокодоходные напротив – дорогой (табл. 5).

В структуре потребительских расходов в 2003 г. на покупку алкогольных напитков приходилось всего 1,1 %. В сельской местности этот показатель был выше и составлял 1,5 %, а в городской – 0,9 %. По сравнению с предыдущим годом удельный вес этих затрат сократился в сельской местности на 0,2 %, в городской – на 0,3 %, а по отношению к 2000 г. на 0,9 и 0,7 % соответственно. В динамике за ряд лет рассмотренная ситуация не изменилась, как всегда доминировали расходы на покупку алкогольной продукции в сельской местности над аналогичными расходами в городской. Это связано с различным укладом быта,

5 СТРУКТУРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ (в процентах)

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
Потребительские расходы, всего	1 0 0 0	1 0 0 0	1 0 0 0	1 0 0 0
В том числе:	5	4	4	4

расходы на покупку продуктов для домашнего питания	2 , 9	8 , 0	9 , 0	1 , 5
питание вне дома	0 , 7	5 , 4	2 , 4	2 , 2
расходы на покупку алкогольных напитков	1 , 9	2 , 4	1 , 4	1 , 1
расходы на покупку непродовольственных товаров	3 4 , 0	3 0 , 3	3 3 , 5	3 7 , 8
расходы на оплату услуг	1 0 , 5	1 3 , 9	1 3 , 7	1 7 , 4

формировавшимся на протяжении многих лет, а также с процветанием в сельской местности самогонарения. Продукт, получаемый в процессе этого производства, стоит гораздо дешевле относительно цены на водку, произведенную легально. Вместе с тем задолженность по заработной плате работникам сельского хозяйства с каждым годом увеличивалась и в 2003 г. в итоге составила 256,5 млн. р., это 69,4 % от общей задолженности по области. Отсюда можно сделать вывод, что денежные средства, которыми располагают сельские жители не всегда позволяют покупать алкогольные напитки в магазинах, в то время когда на эту же сумму можно приобрести более дешевый продукт, причем, в большем количестве.

Последствия алкоголепотребления. Уже исторически сложилось, что алкогольные напитки используются в качестве пищевых продуктов, удовлетворяющих социальные и психологические потребности человека, и вместе с тем могут наносить ущерб его психическому и физическому здоровью, а массовое употребление алкогольных напитков – ущерб жизнеспособности населения государства и его безопасности. Самое большое число случаев с летальным исходом от отравления алкогольными напитками по Тамбовской области за последние 6 лет было зарегистрировано в 2003 г. – 524 человека. Эта тревожная цифра растет из года в год, по сравнению с 1998 г. она увеличилась в 2,4 раза, а с 2002 г. – на 6,9 %. Отравления алкоголем, повлекшие за собой смертельный исход, в подавляющем большинстве случаев происходят в результате потребления алкогольных напитков, произведенных нелегально, и продажа которых была незаконна. По данным Управления Госинспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей по Тамбовской области, наибольшее количество забраковано и снижено в сортности в 2003 г. – пива, причем отечественного – 13,2 % от общего объема проинспектированных товаров, а импортного – 12,2 %. Это значительно меньше 1999 г., когда отечественного пива было забраковано 50,8 %, а импортного – 100,0 %, но больше уровня 2002 г. на 9,2 и 5,9 %. Больше на 1,8 %, чем в предыдущем году, забраковано водки и ликероводочных изделий, причем все они были отечественного производства. Эти данные свидетельствуют о поступлении на потребительский рынок алкогольной продукции как отечественного производства, так и импортного, которая не отвечала нормативной документации по качеству, безопасности применяемого сырья, санитарным нормам и медико-биологическим требованиям (табл. 6).

Существует и другая сторона этой проблемы. Как уже было отмечено, на селе продолжает развиваться самогонарение. Горячительный напиток, получаемый в процессе этого производства, пользуется популярностью среди тех слоев населения, которые относятся к категории малоимущих. С учетом ежегодного повышения акциза бутылка водки в магазине в 2003 г. в среднем стоила 55 р. 17 к., а бутылка самогона в два раза дешевле. Вполне естественно, что граждане с небольшим достатком покупают более доступный продукт, при этом сомнительного качества, без страха нанести тем самым вред своему здоровью.

Действие недоброкачественного алкоголя, а также употребление его в больших количествах сказывается своим губительным влиянием на здоровье человека. По данным ГУЗ «Тамбовская пси-

психиатрическая больница» (табл. 7) в 2003 г. с диагнозом психические и поведенческие расстройства под наблюдением состояло 26 310 человек. Начиная с 2000 г. в области наблюдается деалкоголизация – социальный процесс угасания негативных последствий алкоголепотребления. Так, по сравнению с 2000 г. число больных с вышеупомянутым диагнозом уменьшилось на 6,3 %, а с 2002 г. – на 2,9 %. Если рассмотреть этот показатель с разбивкой по социальным группам, то на долю женщин в 2003 г. будет приходиться 13,3 %, а на долю мужчин – 86,7 %. Такая структура была характерна на протяжении ряда лет, когда процент женщин с психологическими и поведенческими расстройствами, связанными с употреблением алкоголя, не опускался ниже 12, а больных мужчин не поднимался выше 88. Особое внимание следует уделить проблеме увеличения в 2003 г. (8 человек) по сравнению с 2002 г. (4 человека) числа подростков и детей с этим диагнозом. Однако самое большое число больных в этой группе за предыдущие шесть лет достигало 11 человек и было зарегистрировано в 1998 г. Но, несмотря на то, что в последнее время наблюдается тенденция сокращения количества больных алкоголизмом, распространенность этого заболевания среди населения в

2003 г. по отношению к предыдущему году выросла на 2,6 % и составила 2270,3 человека в расчете на 100 тысяч человек населения. При этом также увеличилась распространенность страдающих от этого диагноза подростков и детей. В 2003 г. на 100 тысяч человек населения приходилось 3,4 больных подростка, а в предыдущем году – 1,7. Из общего количества больных, состоящих на учете в лечебно-профилактических учреждениях с диагнозом психические и поведенческие расстройства, связанные с употреблением алкоголя, 3,1 % приходится на больных с диагнозом алкогольные психозы. Их число увеличилось по сравнению с уровнем 2001 г. на 158 человек, а с 2002 г. – на 24 человека. На конец 2003 г. на профилактическом учете, в связи с злоупотреблением алкоголя, состояло 1696 человек, это меньше предыдущего года на 10,7 %, одновременно с этим, в расчете на 100 тысяч человек населения этот показатель уменьшился на 5,7 %. Тревожен достаточно высокий процент первичной группы риска, это дети и подростки, состоящие на профилактическом учете. В связи с злоупотреблением алкоголя в 2003 г. их удельный вес от общего числа, зарегистрированного по данному направлению, составил 17,5 %, а в предыдущем году на 0,4 % больше.

Действие алкоголя на организм человека вызывает у него повышенную криминальную активность, в результате чего, помимо нарушений общественного порядка, в состоянии алкогольного опьянения совершаются преступления. По данным Управления Внутренних дел, в Тамбовской области наблюдается положительная тенденция сокращения преступлений, совершенных под воздействием алкоголя. Сократилось их число в 2003 г. по сравнению с 1995 г. на 84,3 %, а по отношению к уровню 2002 г. – на 43,7 %. Их удельный вес в общем числе зарегистрированных преступлений в 2003 г. составил 4,9 %, в 1995 г. – 24,0 % и в 2002 г. – 8,6 %. Уменьшилось число угонов транспортных средств без цели хищения на 69,2 %, грабежей – на 72,7 %, убийств и покушений на убийства – на 76,7 %. Резко сократилось число изнасилований и покушений на изнасилования по сравнению с 1995 г. (на 85,4 %) и хулиганств (на 86,2 %). Немаловажное значение имеет тот факт, что по всем перечисленным преступлениям, совершенным в состоянии алкогольного опьянения, сократился удельный вес от их общего числа. Так, доля грабежей, угона транспортных средств без цели хищения, изнасилований и покушений на изнасилования, содеянных под влиянием алкогольного опьянения, от общего числа преступлений по этим группам сократилась на 33,0; 35,8 и 37,9 % соответственно. Почти наполовину уменьшился удельный вес хулиганств, убийств и покушений на убийства. Аналогичная ситуация складывалась и в 2003 г. по сравнению с предыдущим годом. Меньше было совершено (на 26,0; 33,3 и 40,9 %) в состоянии алкогольного опьянения грабежей, угонов транспортных средств, а также хулиганств. Сократилось число убийств и покушений на убийства на 54,8 %, изнасилований и покушений на изнасилование – на 77,8 %. В 2003 г. удельный вес угона транспортных средств без цели хищения, изнасилований и покушений на изнасилование, грабежей, хулиганств и убийств на почве алкогольного опьянения от их общего числа составлял – 8,5; 11,5; 11,7; 13,7 и 18,5% соответственно, против 2002 г. – 15,2; 43,5; 15,5; 19,4 и 41,9 % (табл. 8).

Разгосударствление предприятий отрасли и отказ в 1992 г. от государственной монополии на алкогольную продукцию привели к негативным процессам, выразившимся, в частности, в резком ослаблении контроля со стороны государственных органов за работой отрасли и рынком алкогольной продукции. Рынок стал наводняться продукцией нелегального изготовления, зачастую низкого качества, а порой просто фальсифицированной, в результате чего сократились доходы бюджетов всех уровней. В настоящее время, напротив, этой сфере экономики уделяется повышенное внимание со стороны государства. В соответствии с чем руководящие органы Тамбовской области ведут непрерывную работу по изменению сложившейся ситуации. Согласно Закону Тамбовской области «Об особенностях государственного регулирования производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции на территории Тамбовской области» (принят Тамбовской областной Думой 29 марта 2002 г.) создана действенная

8 Число преступлений, совершенных в состоянии АЛКОГОЛЬНОГО ОПЬЯНЕНИЯ

Показатель	1	2	2	2
	9	0	0	0
	9	0	0	0
	5	0	2	3
	г	г	г	г

Всего	4	2	1	
	8	3	3	7
	8	9	5	6
	3	5	8	5
В том числе:	1			
	2	8	6	2
убийств и покушений на убийство	0	0	2	8
умышленных причинен- ный тяжкого вреда здоровью	1	1		
	7	2	8	4
изнасилований и по- кушений на изнасило-	4			
	1	8	7	6

вание				
грабежей	1			
	9	8	7	5
	8	5	3	4
	7	4	4	2
разбоев	6	7	0	5
угонов транспортных средств без цели хищения	7	5	3	2
	8	4	6	4
хулиганств	1			
	2	4	2	1
	2	6	8	6
	8	5	6	9

система защитных мер в отношении алкогольной продукции, предназначенной для реализации на территории области, которая позволила значительно очистить алкогольный рынок региона. Областными органами МЧС, МВД и ГТК проводятся постоянные проверки, контролируется вся цепочка «жизненного цикла» популярного жидкого товара – от производства до розничной продажи организаций всех форм собственности. В результате чего в 2003 г. по Тамбовской области были выявлены 287 нарушений законодательства, регулирующего данную сферу, 204 человека, совершивших правонарушения, в сравнении с этими же показателями по Российской Федерации на каждый из них приходится по 0,1 %, а с итогами по Центральному федеральному округу по 0,3 и 0,2 % соответственно. По результатам проверок составлены 89 протоколов об административных правонарушениях и это самые низкие показатели по всему Центральному федеральному округу. В истекшем году были возбуждены 62 уголовных дела, что составляет 0,6 % от общих итогов по России и 3,2 % – от аналогичного показателя по Центральному федеральному округу. За нарушение правил торговли, законодательства о применении контрольно-кассовой техники и лицензировании приходится дорого платить: либо лишиться лицензии на право реализации алкогольной продукции, либо платить штраф в размере до 100 тыс. р. (табл. 9)

От порядка на алкогольном рынке напрямую зависит количество доходов, поступающих в бюджеты всех уровней. Такая алкогольная политика уже приносит свои положительные результаты. В 2003 г. поступление акцизов от реализации спирта этилового, алкогольной продукции и пива в бюджет области составило 379,4 млн. р., это больше уровня предыдущего года на 39,8 % в фактически действующих ценах. Алкогольная доля от всех налоговых доходов в областном бюджете также увеличилась по сравнению с 2002 г. на 0,8 % и составила 9,3 %. Все же основная часть денежных средств, поступивших от уплаты акцизов за реализацию алкогольной продукции, приходится на спирт этиловый из пищевого сырья. В 2003 г. эта продукция принесла в территориальную казну более 60 % от всех «алкогольных» доходов. В меньшем количестве, но однако весомый вклад (более 30 %) составил от поступлений акцизов на водку и ликероводочные изделия.

Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что алкогольный рынок области развивается относительно стабильно:

- Рост объема продаж как в розницу, так и оптом, наблюдается по большинству видам алкогольной продукции. Одним из принципов государственной алкогольной политики является последовательное изменение структуры потребления алкоголя в сторону увеличения в ней доли пива, натуральных виноградных и других слабоалкогольных напитков, что и наблюдается на Тамбовском потребительском рынке.

Удельный вес пива, раскупаемого населением, растет, чему во многом способствует реклама этого напитка, а доля водки в этой структуре сокращается.

- В производственном секторе иная ситуация. Сокращение объемов производства прослеживается практически по всем видам алкогольной продукции. Это обусловлено высокой стоимостью сырья, недостаточной конкурентоспособностью продукции (особенно вина плодового и виноградного). Выпускаемая продукция ориентирована, в основном, на потребителя своей территории. Однако за счет введения в действие ряда производственных объектов и начатого строительства нового спиртзавода предполагается увеличение производства спирта этилового и водки и ликероводочных изделий.

- В истекшем году наблюдалось угасание многих негативных процессов, связанных с алкоголепотреблением. Однако были и отрицательные явления. Для безопасности населения и пополнения бюджетов всех уровней государство ведет непрерывный контроль за всей цепочкой «жизненного цикла» алкогольных напитков от производства до их розничной продажи, что уже дает положительные результаты. В областной бюджет в 2003 г. поступило больше доходов, чем в предыдущем году.

Е.Ю. БАБЕНКО, Л.Н. ЧАЙНИКОВА

**ВИДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ
ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ
И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ**

Обязательное социальное страхование как часть государственной системы социальной защиты населения осуществляется в соответствии с федеральными законами страхования работающих граждан от

возможного изменения материального и (или) социального положения, в том числе по независящим от них обстоятельствам.

Одним из видов обязательного социального страхования является страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, которое введено в действие с января 2000 г. на основании Федерального закона от 24.07.1998 № 125-ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».

Расходование средств обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний осуществляется в соответствии с названным законом, в котором также отражены задачи и основные принципы страхования, определен страховщик – Фонд социального страхования Российской Федерации.

Актуальность данного вида страхования обусловлена тем, что в настоящее время пострадавшие в результате несчастного случая на производстве имеют возможность своевременно и в полном объеме получать гарантированные государством виды обеспечения при наступлении страхового случая. Кроме того, государством определен страховщик, который отвечает за качество осуществления страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

В предложенной Вашему вниманию статье авторы ставят цель провести обзор существующих видов страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и наметить основные направления осуществления данного вида страхования в 2004 г.

По обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний осуществляется страховое обеспечение, под которым понимается страховое возмещение вреда, причиненного в результате наступления страхового случая жизни и здоровью застрахованного, в виде денежных сумм, выплачиваемых либо компенсируемых страховщиком застрахованному или лицам, имеющим на это право:

- пособиями по временной нетрудоспособности, назначаемыми в связи со страховым случаем;
- страховыми выплатами:
 - единовременной страховой выплаты застрахованному либо лицам, имеющим право на получение такой выплаты в случае его смерти;
 - ежемесячными страховыми выплатами застрахованному либо лицам, имеющим право на получение таких выплат в случае его смерти;
- оплатой дополнительных расходов, связанных с причинением вреда здоровью застрахованного, на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию.

Рассмотрим динамику видов страхового обеспечения по осуществлению обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний за 2002 – 2003 гг. на примере Тамбовской области (табл. 1).

Пособие по временной нетрудоспособности в связи с несчастным случаем на производстве или профессиональным заболеванием, выплата которого производится за весь период временной нетрудоспособности застрахованного до его выздоровления или установления стойкой утраты профессиональной трудоспособности в размере 100 % его среднего заработка, исчисленного в соответствии с законодательством о пособиях по временной нетрудоспособности. Федеральным законом от 11.02.2002 № 17-ФЗ установлено, что максимальный размер пособия по

1 Динамика показателей страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний по видам страхового обеспечения

Наименование показателя	2002 год	2003 год	Отклонение (+, -)
Пособие по временной нетрудоспособности в связи с несчастным случаем на производстве			
Количество опла-	36 333	31 550	-4783

ченных дней	4034,2	4362,9	328,7
Сумма, тыс. р.			
Единовременные страховые выплаты			
Количество выплат	302	209	-93
Сумма, тыс. р.	3331,4	2615,0	-716,4
Ежемесячные страховые выплаты			
Количество выплат	38 369	40 111	1742
Сумма, тыс. р.	57 600,5	65 643,5	8043,0
Медицинская, социальная или профессиональная реабилитация, тыс. р.	1876,9	4459,9	2583,0

временной нетрудоспособности за полный календарный месяц не может превышать 11 700 р. Федеральным законом от 08.02.2003 № 25-ФЗ установлено, что минимальный размер пособия по временной нетрудоспособности за полный календарный месяц не может быть ниже минимального размера оплаты труда.

Согласно данным, приведенным в табл. 1, в 2003 г. на 4783 дня уменьшилось число дней временной нетрудоспособности в связи с несчастными случаями на производстве. Отклонение данного показателя свидетельствует о результативности и качестве мероприятий по охране труда работающих граждан, проводимых страхователями.

Федеральным законом от 08.02.2003 № 25-ФЗ установлено, что в 2003 г. размер единовременной страховой выплаты по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний определяется в соответствии со степенью утраты профессиональной трудоспособности застрахованного, исходя из суммы 27 000 р. В случае смерти застрахованного лица единовременная страховая выплата устанавливается в размере 27 000 р. По данным табл. 1 наблюдается снижение количества выплат в 2003 г. на 93, что свидетельствует об уменьшении количества страховых случаев (страховой случай – подтвержденный в установленном порядке факт повреждения здоровья застрахованного вследствие несчастного случая на производстве или профессионального заболевания, который влечет возникновение обязательства страховщика осуществлять обеспечение по страхованию).

Ежемесячные страховые выплаты выплачиваются застрахованному в течение всего периода стойкой утраты им профессиональной трудоспособности, а в случае смерти застрахованного – лицам, имеющим право на их получение. Суммы заработка, из которого исчисляется ежемесячная страховая выплата, подлежат индексации в порядке, устанавливаемом законодательством. Так, Федеральным законом от 29.04.2002 № 42-ФЗ минимальный размер оплаты труда с 1 мая 2002 г. был установлен в размере 450 р. и, соответственно, размер ежемесячных страховых выплат увеличен в 1,5 раза. При этом проиндексированные страховые выплаты не могут превышать максимального размера 30 000 р., установленного Федеральным законом от 11.02.2002

№ 17-ФЗ. Превышающие этот размер страховые выплаты индексации не подлежат. Данные табл. 1 отражают рост количества ежемесячных выплат, который обусловлен передачей личных дел застрахованных от предприятий-«причинителей вреда» страховщику. Значительное увеличение расходов в 2003 г.

свидетельствует о произведенной индексации ежемесячных страховых выплат.

Согласно данным, приведенным в табл. 1, расходы на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию пострадавших в 2003 г. по сравнению с 2002 г. возросли более чем в два раза и составили 4459,9 тыс. р.

Расходы на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию лиц, пострадавших в результате несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, включают в себя целую группу показателей, которые представлены диаграммой (рис. 1) в динамике за 2001 – 2003 гг.

Наибольший удельный вес из расходов на дополнительные виды помощи приходится на обеспечение пострадавших специальными транспортными средствами (64,4 % в 2001 г., 50,7 % в 2002 г. и 31,1 % в 2003 г.).

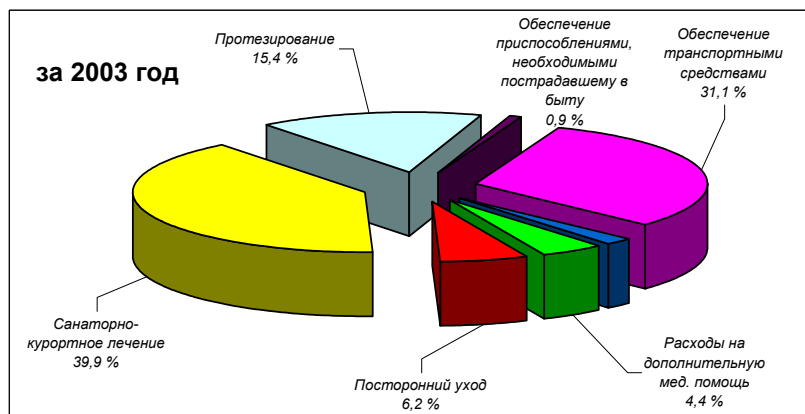
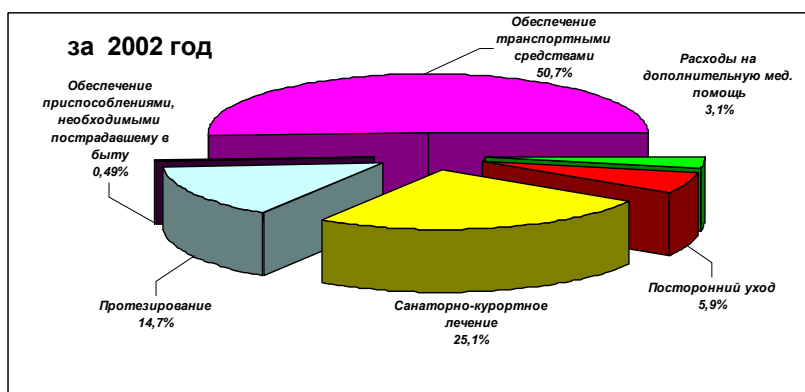
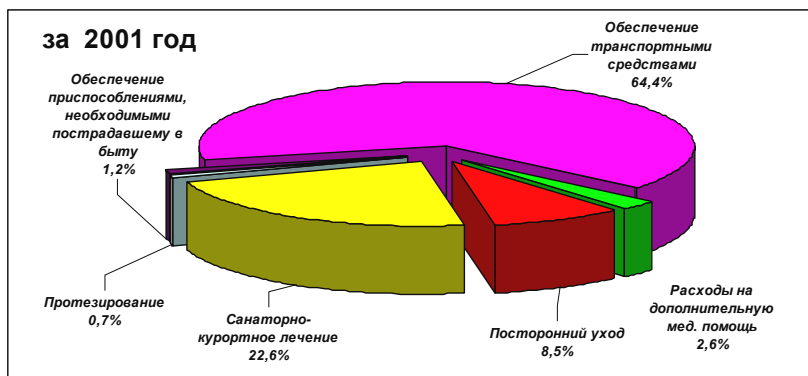


Рис. 1 Структура дополнительных расходов на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию

Снижение данного показателя не означает ухудшения ситуации в целом, а подчеркивает, что с каждым годом наибольшее внимание уделяется поддержанию здоровья пострадавшего в результате несчастного случая на производстве. Об этом свидетельствует динамика расходов на санаторно-курортное лечение пострадавших, удельный вес которых в общей сумме расходов на дополнительные виды помощи составляет 22,6 % в 2001 г., 25,1 % в 2002 г., 39,9 % в 2003 г. По данным диаграммы (рис. 2) видно, что увеличиваются не только расходы на санаторно-курортное лечение пострадавших, но и число оздоровленных граждан почти в пять раз больше по сравнению с 2000 г. Данный факт еще раз подтверждает качественное исполнение своих обязательств по видам страхового обеспечения страховщиком.

При анализе данных (рис. 1) следует отметить рост расходов на протезирование – заказа, примерки, получения, ремонта, замены протезов, протезно-ортопедических изделий, ортезов (удельный вес расходов в 2001 г. – 0,7 %, в 2002 г. – 14,7 %, в 2003 г. – 15,4 %).

Важным мероприятием медицинской реабилитации является обеспечение лекарствами и дополнительное питание. Данные, приведенные в диаграмме (рис. 3), отражают динамику расходов на оплату дополнительного питания и оплату лекарств, и главное, рост количества выплат, произведенных страховщиком.

На основании вышеизложенного и практического опыта в области обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний авторами предлагаются основные направления осуществления данного вида страхования в 2004 г.:

- активизировать финансирование предупредительных мер по сокращению производственного травматизма и профессиональных заболеваний;
- обеспечить экономическую заинтересованность субъектов страхования в улучшении условий и повышении безопасности труда, снижении производственного травматизма и профессиональной заболеваемости;
- обеспечить своевременную регистрацию в качестве страхователей всех лиц, нанимающих (привлекающих к труду) работников, подлежащих обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;
- обеспечить качественное расследование несчастных случаев на производстве и своевременную выплату гарантированных государством видов страхового обеспечения.

Список литературы

- 1 Об основных направлениях государственной политики в сфере обязательного страхования: Указ Президента РФ от 06.04.1994 № 667.
- 2 Положение о Федеральной службе России по надзору за страховой деятельностью от 19.04.1993 № 353 // Экономика и жизнь. 1993. № 18.
- 3 Правила формирования страховых резервов по видам страхования иным, чем страхование жизни // Экономика и жизнь. 1994. № 16, 17.
- 4 Комментарий к ГК РФ, части второй (постатейный) / По руков. О.Н. Садикова. М.: ИНФРА-М – НОРМА, 1996. 800 с.
- 5 Страхование дело: Учебник / По ред. проф. А.И. Рейтмана. М.: Банки и биржи, научно-консультационный центр, 1992.

Содержание

<i>Герасимов Б.И.</i> РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	3
<i>Минаков И.А., Герасимов Б.И., Сизикин А.Ю.</i> К КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЧЕРЕЗ КАЧЕСТВО: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРАТЕГИЙ	11
<i>Маршенков Е.А.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНО-ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ	20
<i>Моцыгин А.С.</i> КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ	32
<i>Дрогобыцкий И.Н., Солопахо А.В., Герасимов Б.И.</i> КРИТЕРИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РАСПРЕДЕЛЕННОСТИ СЛУЧАЙНОГО ФАКТОРА	51
<i>Меньщикова В.И.</i> УСТОЙЧИВОСТЬ ЗЕРНОВОГО РЫНКА: ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЙ	56
<i>Куликов Н.И., Герасимов Б.И., Сизикин А.Ю.</i> КАЧЕСТВО – ГЛАВНЫЙ ОРИЕНТИР УСПЕХА БИЗНЕСА	61
<i>Джангирова М.Э.</i> МЕТОДИКА АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	67
<i>Воронкова О.В.</i> ПАРАДИГМА ВЗАИМОСВЯЗИ ОБЩЕГО МЕНЕДЖМЕНТА И МЕНЕДЖМЕНТА	80

КАЧЕСТВА	
<i>Чермошенцев Д.Н.</i> КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	83
<i>Герасимов Б.И., Гурова Л.Г., Золотухина В.М.</i> О СИ- ТУАЦИИ С ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПО ВЫПЛАТЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ РАБОТНИКАМ ПРЕДПРИ- ЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ ТАМБОВСКОЙ ОБЛАС- ТИ	92
<i>Золотухина В.М.</i> АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ ПОТРЕБ- ЛЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ БЫТОВЫХ УСЛУГ В ТАМБОВСКОЙ ОБЛАСТИ	105
<i>Жариков В.Д., Герасимов Б.И., Сизикин А.Ю.</i> МЕ- НЕДЖМЕНТ КАЧЕСТВА: ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ	113
<i>Кочкаров Р.А.</i> ГОРОДСКИЕ ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАМ- МЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИ- ТИЯ	119
<i>Беляков В.С.</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИ- РОВАНИЯ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ	123
<i>Ли А.А., Шайтанов В.А.</i> О НЕКОТОРЫХ ВОПРО- САХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВ- ЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПЕРЕРАБОТКИ МЯСА ЦЫ- ПЛЯТ-БРОЙЛЕРОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ПО ПЕ- РЕРАБОТКЕ ПТИЦЫ	127
<i>Ильенкова Н.Д., Герасимов Б.И., Сизикин А.Ю.</i> ТЕО- РИЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ: АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И СИНТЕЗА	131
<i>Васильев А.В.</i> ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖ- МЕНТА КАЧЕСТВА – ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХО- ДИМОСТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬ- НОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	141
<i>Злобин Э.В.</i> ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ВЫС- ШИМ УЧЕБНЫМ ЗАВЕДЕНИЕМ КАК ОРГАНИ- ЗАЦИОННОЙ СИСТЕМОЙ	147
<i>Дьякова О.В.</i> ПРОБЛЕМА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	152
<i>Дробышев Г.Н., Меньщикова В.И.</i> РЫНОК БЫТО- ВЫХ УСЛУГ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ОСО- БЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	160

.....	
<i>Кропоткина Т.А.</i> ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ	167
<i>Черемисина Н.В.</i> О НЕКОТОРЫХ ПОДХОДАХ К СТАТИСТИЧЕСКОЙ ОЦЕНКЕ ПАРАМЕТРОВ НЕ- НАБЛЮДАЕМОЙ ЭКОНОМИКИ	173
<i>Маршенков Е.А.</i> РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ ПРОГРАМ- МЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНО- ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ УСЛУГ ...	178
<i>Терёхин В.И., Герасимов Б.И., Сизикин А.Ю.</i> ПО- ЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕОРИЙ КА- ЧЕСТВА	191
<i>Кормышев В.В., Герасимов Б.И., Спиридонов С.П.</i> КАЧЕСТВО ЖИЗНИ КАК ОСНОВНОЙ КРИТЕРИЙ В ВЫБОРЕ МЕЖДУ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РОСТОМ И ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ	197
<i>Воронкова О.В., Чермошенцев Д.Н.</i> ОБЩИЕ ПОД- ХОДЫ К ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ	203
<i>Шайтанов В.А., Дождиков А.В.</i> ФУНКЦИОНАЛЬ- НО-СТОИМОСТНЫЙ АНАЛИЗ В ПРОИЗВОДСТ- ВЕННОЙ СИСТЕМЕ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ	211
<i>Герасимов Б.И., Гурова Л.Г., Золотухина В.М.</i> ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ТОПЛИВНО- ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В ОБЛАСТИ В 2003 ГОДУ	227
<i>Золотухина В.М.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА БЫТОВЫХ УСЛУГ ТАМБОВСКОЙ ОБ- ЛАСТИ	234
<i>Жариков Р.В.</i> ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ	257
<i>Жариков В.В.</i> ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРО- МЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	261
<i>Лавренченко Н.И.</i> ВАРИАНТЫ ПОДХОДОВ К УЧЕ- ТУ ЗАТРАТ НА КАЧЕСТВО	265

.....	
<i>Меньщикова В.И.</i> УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ В XXI ВЕКЕ: ПРОДО- ВОЛЬСТВЕННЫЙ АСПЕКТ	268
<i>Черемисина Н.В.</i> НЕНАБЛЮДАЕМАЯ ЭКОНОМИ- КА: К ВОПРОСУ АДЕКВАТНОГО УЧЕТА И ОП- ТИМАЛЬНЫХ ПРОГНОЗНЫХ ОЦЕНОК	273
<i>Дождиков А.В.</i> МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ	276
<i>Герасимов Б.И., Гурова Л.Г., Золотухина В.М.</i> АЛ- КОГОЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ В ТАМБОВСКОЙ ОБ- ЛАСТИ	283
<i>Бабенко Е.Ю., Чайникова Л.Н.</i> ВИДЫ ОБЕСПЕЧЕ- НИЯ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОМУ СОЦИАЛЬНОМУ СТРАХОВАНИЮ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ НА ПРОИЗВОДСТВЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ	306

Контактные телефоны:

Главный редактор Борис Иванович Герасимов,
доктор экономических наук, доктор технических наук, профессор
Тамбовского государственного технического университета –
тел. (0752) 72-95-77

Заместитель главного редактора Иван Николаевич Дрогобыцкий, доктор экономических наук, профессор,
проректор по научной работе Московского государственного
университета экономики, статистики и информатики

Ответственный секретарь Наталья Васильевна Злобина,
кандидат экономических наук, доцент
Тамбовского государственного технического университета –
тел. (0752) 71-87-78