

УДК 338.46

С.А. Сорока,

канд. экон. наук, преподаватель кафедры

бухгалтерского учёта, анализа и экономической безопасности

Хабаровского государственного университета экономики и права

УПРАВЛЕНИЕ СТАБИЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Стабильное развитие организаций сферы услуг – процесс качественного трансформирования, когда при влиянии внешних и внутренних факторов сохраняются экономический потенциал, экономический рост, инновационное развитие, эффективное управление средствами труда, трудовыми ресурсами, предметами труда, финансовыми возможностями, удовлетворяются нужды работников предприятия, что содействует стабильному развитию в будущем.

Ключевые слова: экономический рост, инновационное развитие, эффективное управление, средства труда, трудовые ресурсы, предметы труда, финансовые возможности, рентабельность активов.

Stable development of services sector organizations is a process of qualitative transformation with external and internal factors of creation the economic potential, economic growth, innovative development, effective management of labor tools, labor resources, financial resources, meeting of the employees' needs. All these aspects contribute to stable development in the future.

Keywords: economic growth, innovative development, effective management, labor tools, labor resources, materials and supplies of labor, financial resources, profitability of assets.

Стабильное развитие организаций сферы услуг – процесс качественного трансформирования, когда при влиянии внешних и внутренних факторов сохраняются экономический потенциал, экономический рост, инновационное развитие, эффективное управление средствами труда, трудовыми ресурсами, предметами труда, финансовыми возможностями, удовлетворяются нужды работников предприятия, обслуживаемого контингента в настоящем времени, что содействует стабильному развитию в будущем.

Внутренние факторы: организация производства, труда и управления, обеспеченность ресурсами, качественное состояние финансовых, трудовых, имущественных ресурсов, маркетинговая политика, стиль управления, таможенная политика, калькуляция себестоимости, тех-

ническое обеспечение, принципы ценообразования, денежно-кредитная политика. Внешние факторы прямого воздействия: инфляция, партнёры, конкуренты, поставщики, правовое обеспечение, кадровый потенциал, производственные мощности, информационное обеспечение; факторы косвенного воздействия: состояние экономики, политическая стабильность, налоговая, инвестиционная, финансовая политика, мировой рынок, социально-культурное развитие, научно-технический прогресс.

В современных условиях возникает необходимость рассмотрения вопросов реализации на практике принципов стабильного развития услуг, проблемы и механизмы стабильного развития. Принципы стабильного развития предприятий сферы услуг: принцип социальной устой-

чивости; принцип экологической устойчивости; принцип экономической эффективности. При рассмотрении экономических механизмов повышения устойчивости в России необходимо учитывать особенности экономики: затратная структура совокупного продукта; сырьевая направленность; теневой сектор в экономике, перекрывающий во многих секторах легальный бизнес; превалирование в традиционном менеджменте тактического управления над перспективным; малая социально-экономическая активность населения. Проблемы, отрицательно влияющие на стабильное развитие организаций сферы услуг:

- стабильное развитие деятельности организаций сферы услуг сложно прогнозируется, всегда есть риск неконстантности, который обуславливается макроэкономическими факторами, сложно поддающимися регулированию внутренней структурой управления организации сферы услуг;

- реструктуризация и реформирование предприятий сферы услуг растягивается на долгие годы, что снижает константность развития деятельности организаций, в частности организаций оптовой торговли;

- проведение комплексной оценки уровня стабильности развития необходимо как для конкретных организаций сферы услуг, так и для экономики региона, страны.

Из оценки состояния сектора оптовой торговли в Российской Федерации можно заключить, что имеются существенные возможности для дальнейшего роста и развития торговой отрасли. Этот потенциал связан в первую очередь с преумножением общего числа логистических центров и высокотехнологичных складских

помещений, увеличением доли современных форматов, повышением консолидации отрасли, усилением конкуренции между торговыми организациями, формированием кооперации и дистанционной торговли.

На основе данных рассмотренных организаций оптовой торговли основными факторами, отрицательно влияющими на их стабильное развитие, являются: неплатёжеспособность покупателей; высокий уровень налогов; высокий процент коммерческого кредита; высокие транспортные расходы; недостаток финансовых средств; высокая арендная плата; несовершенство нормативно-правовой базы; недостаток квалифицированных специалистов; недобросовестная конкуренция; недостаток складских помещений; недостаток необходимого оборудования; недостаток информационного обеспечения. Значительное отрицательное воздействие оказывают: неплатёжеспособность покупателей – 72,6 %; недостаток финансовых средств – 57,7 %; высокий уровень налогов – 52,6 %; высокий процент коммерческого кредита – 37,4 %. В этой связи возникает необходимость оценки влияния факторов на эффективность деятельности организаций оптовой торговли с использованием экономико-математических методов стохастического и детерминированного факторного анализа.

Негативное воздействие устраняется путём создания крупных сервисных центров оптовой торговли. В связи с тем, что у организаций может появиться возможность привлекать кредиты на значительно лучших условиях в связи с высокой долей собственных средств и существенными объёмами товарооборота, будет способ-

ность более качественно оценивать риски организации торговой деятельности и платёжеспособности потребителей, недобросовестных конкурентов, снизить недостаток высококвалифицированных кадров на условиях франчайзинга, усовершенствовать и переоборудовать складские помещения с учётом новых технологий. Следовательно, возникает необходимость разработки концепции стабильного развития, основы для достижения целей развития без нанесения ущерба окружающей среде, являющейся процессом планируемых изменений, в рамках которых все инструменты развития – от эксплуатируемых ресурсов до инвестиционных стратегий и институциональных элементов – приводятся в соответствие не только с настоящими потребностями, но и с интересами будущих поколений.

Не стоит недооценивать факторы, тормозящие развитие организации и, следовательно, не корректировать деятельность на ранних стадиях изменений. В этом случае наиболее значима эффективная диагностика деятельности с использованием всесторонней комплексной оценки на основе разработанной системы показателей, оценивающей специфику деятельности организации оптовой торговли. Совершенствование деятельности организаций оптовой торговли, взвешенное выполнение ими своих функций приводит к росту производства, восстановлению хозяйственных связей, межрегиональной интеграции потребительского рынка, повышению эффективности деятельности оптовой торговли в целом.

Одним из направлений совершенствования деятельности будет создание груп-

ных сервисных центров оптовой торговли путём объединения малых организаций, что позволит реализовать критически важные для отрасли эффекты масштаба в закупках, логистике, привлечении финансовых ресурсов, располагать значительным объёмом собственных средств для развития качественной и эффективной деятельности, увеличивать объёмы продаж и соответственно увеличивать конечный результат деятельности организаций. Объединение в крупные сервисные центры позволит минимизировать негативные эффекты свойственной малому бизнесу ограниченности в трудовых и инвестиционных ресурсах. Основными целями создания центров являются: доступ на новые рынки, расширение ассортимента, доступ к новым технологиям, наращивание мощностей и снижение издержек. Крупные компании, являющиеся более конкурентоспособными и экономически эффективными, имеют возможность осуществлять масштабные инвестиции в инновационные технологии и методы работы, то есть снижать издержки и повышать эффективность товаропроводящей системы, оказывать влияние на поставщиков продукции с целью снижения цен, повышения качества товара, повышения эффективности бизнес-процессов, что приведёт к росту конкурентоспособности экономики в целом, то есть будет условием реализации концепции инновационного и устойчивого развития экономики.

В целях обеспечения эффективности деятельности организаций оптовой торговли и стабильности, устойчивости развития возникает необходимость использования экономико-математических ме-

тодов для качественного и достоверного факторного анализа.

Ввиду того, что факторные модели оценки результатов деятельности предприятий оптовой торговли имеют в своём составе несколько показателей эффектив-

ности, считаем целесообразным определять влияние факторов логарифмическим способом [1] и интегральным способом, то есть в связи с необходимостью оценить влияние факторов для мультипликативной модели вида:

$$y = x_1 * x_2 * x_3 * x_{n-1} * \dots * x_n, \quad (1)$$

где y – результативный фактор;

$x_1, x_2, x_3, x_{n-1}, x_n$ – факторные показатели.

Если разделить левую и правую части

уравнения на базисный результативный

показатель (x_0), то получится относитель-

ное отклонение результативного фактора:

$$\frac{y_1}{y_0} = \frac{x_1 * x_2 * x_3 * \dots * x_n}{x_{1_0} * x_{2_0} * x_{3_0} * \dots * x_{n_0}} = \frac{x_1}{x_{1_0}} * \frac{x_2}{x_{2_0}} * \frac{x_3}{x_{3_0}} * \dots * \frac{x_{n-1}}{x_{n-1_0}} * \frac{x_n}{x_{n_0}} \quad (2)$$

или

$$\frac{y_1}{y_0} = \frac{\prod_{i=1}^n x_i}{\prod_{i=1}^n x_{i_0}} = \prod_{i=1}^n \frac{x_i}{x_{i_0}}. \quad (3)$$

После логарифмирования получается:

$$\text{Ig} \frac{y_1}{y_0} = \text{Ig} \prod_{i=1}^n \frac{x_i}{x_{i_0}} = \sum_{i=1}^n \text{Ig} \frac{x_i}{x_{i_0}}. \quad (4)$$

Умножив обе части уравнения на множитель $q = \frac{\Delta y}{\text{Igy}_1 - \text{Igy}_0}$, в левой части уравнения получаем алгоритм для расчёта изменения результативного фактора:

$$\Delta y = \sum_{i=1}^n \frac{\text{Igx}_{i_1} - \text{Igx}_{i_0}}{\text{Igy}_{i_1} - \text{Igy}_{i_0}} * \Delta y. \quad (5)$$

Отношение логарифмов $q_i = \frac{\text{Igx}_{i_1} - \text{Igx}_{i_0}}{\text{Igy}_{i_1} - \text{Igy}_{i_0}}$ является долей каждого фактора

в общем отклонении результативного показателя.

Для функции $z = f(x, y)$ любого вида расчёт количественных величин влияния факторов на изменение результативного показателя интегральным способом [2],

когда $n \rightarrow \infty$ проводится:

$$A_x^\infty = \lim_{n \rightarrow \infty} A_x^n = \lim_{n \rightarrow \infty} \sum_{i=0}^n f'x(x_0 + i\Delta'x, y_0 + i\Delta'y) \Delta'x = \int_{\Gamma_e} f'_x dx \quad (6)$$

$$A_y^\infty = \lim_{n \rightarrow \infty} A_y^n = \lim_{n \rightarrow \infty} \sum_{i=0}^n f'y(x_0 + i\Delta'x, y_0 + i\Delta'y) \Delta'y = \int_{\Gamma_e} f'_y dy \quad (7)$$

Таблица – Результаты детерминированного факторного анализа показателей рентабельности активов

Показатели	Организации оптовой торговли				
	ОАО «Материальные ресурсы»	ЗАО «Техсервис-Хабаровск»	ООО «Компания Базис-Восток Мед»	ООО «Офтех»	ООО «Эмпирей»
Общее отклонение рентабельности активов, %	+7,698	+0,003	-4,537	-3,331	+3,934
Влияние факторов на общее изменение рентабельности активов:					
Коэффициент оборачиваемости	2,067	2,203	6,829	-11,311	-1,946
Рентабельность продаж	5,824	-0,205	0,94	-4,305	3,067
Доля запасов	-0,193	-1,995	-12,306	12,285	2,813
Уровень издержек обращения	-2,156	-0,37	-2,408	-0,682	-0,763
Коэффициент соотношения себестоимости	3,941	0,426	2,288	0,813	0,536
Затратотдача	-1,785	-0,056	0,12	-0,131	0,227

Результаты детерминированного факторного анализа показателей рентабельности активов интегральным способом и логарифмическим способом представлены в таблице. Таким образом, согласно проведённому анализу показателей рентабельности, видно, что данная модель способствует своевременной корректировке деятельности организаций с целью обеспечения устойчивого развития деятельности. Так, в ООО «Компания «Базис-Восток» рентабельность активов снизилась на 4,537 процента и, согласно результатам анализа, предприятию нужно пересмотреть долю запасов в общей стоимости имущества. Так как за счёт данного фактора рентабельность активов снизилась на 2,408 процента, необходимо пересмотреть уровень издержек обращения. Таким образом, если оценивать организации сферы услуг с положительной динамикой рентабельности продаж, то, согласно анализу, по разработанной модели отражаются все проблемные стороны организации, так у ООО «Эмпирей» рентабельность активов увеличилась на 3,934

процента, но за счёт снижения оборачиваемости запасов рентабельность снижается на 1,946 процента, и за счёт плохого управления издержками рентабельность активов снижается на 0,763 процента, что в будущем негативно скажется на устойчивом развитии организации. Многофакторная оценка показателя рентабельности активов отражает количественную оценку воздействия факторов на стабильный экономический рост организации оптовой торговли с учётом отраслевой специфики деятельности и, следовательно, предоставляет возможность на разных стадиях развития оценивать деятельность конкурентов, партнёров.

Список использованных источников

1. Федорова В. К вопросу о разложении прироста на факторы / В. Федорова, Ю. Егоров // Вестник статистики. 1977. № 5. С. 71–73.
2. Хумал А. Разделение прироста производства / А. Хумал // Учебные записки по статистике. АН СССР. 1964. С. 206–212.