

Следующий выпуск в ноябре 2010 года



1. Макроуровень

- А) Экономическая политика: стратегия и тактика
- Б) Межгосударственное управление
- В) Международный опыт
- Г) Государственное управление
- Д) Управление социальным развитием

2. Мезоуровень

- А) Региональное развитие
- Б) Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление
- В) Региональный маркетинг
- Г) Рынки: состояние и развитие

3. Микроуровень

- А) Управление человеческими ресурсами
- Б) Менеджмент и маркетинг
- В) Инвестиции и инновации
- Г) Предприятия
- Д) Информационные технологии
- Е) Технологии управления
- Ж) Маркетинговое управление
- З) Финансы, денежное обращение и кредит

4.

- А) Дискуссии и обсуждения
- Б) Точка зрения
- В) Краткие сообщения

Условия публикации статей <http://www.tolgas.ru/rio/economic>

I ISSN 2073- 9338



9 772073 933004

ВЕСТНИК ПВГУС

ЭКОНОМИКА

Выпуск № 4 (12)

2010



ВЕСТНИК

Поволжского государственного
университета сервиса

Серия

ЭКОНОМИКА

Выпуск № 4 (12)

Тольятти 2010



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

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

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



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

Магистратура

Поволжского государственного университета сервиса осуществляет прием и обучение по направлениям:

- 080800.68 Прикладная информатика
- 040100.68 Социальная работа
- 080100.68 Экономика
- 080300.68 Коммерция
- 080500.68 Менеджмент
- 100200.68 Туризм
- 230100.68 Информатика и вычислительная техника
- 070600.68 Дизайн

Аспирантура

Поволжского государственного университета сервиса приглашает на обучение по следующим научным направлениям:

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ:

- 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика)
- 08.00.10 Финансы, денежное обращение и кредит

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ:

- 05.09.01 Электромеханика и электрические аппараты
- 05.11.16 Информационно-измерительные и управляющие системы (в сфере услуг)
- 05.13.05 Элементы и устройства вычислительной техники и систем управления
- 05.13.10 Управление в социальных и экономических системах

ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ:

- 07.00.10 История науки и техники
- 17.00.06 Техническая эстетика и дизайн
- 24.00.01 Теория и история культуры

Более подробную информацию можно получить по адресу:

г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.
Управление магистратуры и послевузовского образования,
Отдел аспирантуры: ауд. Э-107, тел. (8482) 26-27-41
Отдел магистратуры: ауд. Г-307, тел. (8482) 28-52-53



ВЕСТНИК

ПОВОЛЖСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА СЕРВИСА.
СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

№ 4 (12) – 2010 сентябрь

Журнал основан в 1995 г.
Выходит 6 раз в год
Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (редакция февраль 2010 г.)

Учредитель

Министерство образования и науки Российской Федерации
Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Поволжский государственный университет сервиса (ПВГУС)»

Редакционная коллегия:

д.э.н., проф. Л. И. ЕРОХИНА – главный редактор
д.э.н., проф. Е. В. БАШМАЧНИКОВА – зам. главного редактора

Члены редакционной коллегии:

д.э.н. С. А. Андреев
д.э.н. О. И. Васильчук
д.э.н. А. О. Блинов
д.э.н. Ш. З. Валиев
д.э.н. О. М. Горелик
д.э.н. А. П. Горина
д.э.н. Г. М. Кулапина
д.э.н. В. И. Макарова
д.э.н. А. А. Нечитайло
д.э.н. В. М. Рябов
д.т.н. А. Ч. Эркенов
д.э.н. В. В. Янов

Ответственный секретарь С. В. Майорова

Редактор Н. Г. Батырева
Технический редактор Р. Т. Якупова

Подписка во всех отделениях связи:
– индекс **84641** каталога агентства «Книга-Сервис» – www.akc.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)
Доступ и подписка на электронную версию журнала – www.elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-35376, выдано 16 февраля 2009 года
Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций.

Издательско-полиграфический центр
Поволжского государственного университета сервиса.
445677, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.
rio@tolgas.ru, тел. (8482) 222-650.

Подписано в печать 29.09.2010.
Формат 60x80^{1/8}. Печать трафаретная.
Усл. печ. л. 22,75. Тираж 1000 экз. Заказ 61/02.

© Поволжский государственный университет сервиса, 2010

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

Горин Владимир Александрович

7

РОЛЬ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ
В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
КАПИТАЛА

Представлены результаты диагностики научной сферы России, исследованы отдельные компоненты человеческого капитала. Проведен анализ динамики кадрового и финансового обеспечения научной деятельности в РФ

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Ерохина Лидия Ивановна,

17

Башмачникова Елена Валентиновна
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА
Важнейшими механизмами повышения конкурентоспособности регионов следует рассматривать совершенствование регионального управления, активизацию инновационных процессов, содействие развитию кластеров и территориального маркетинга. Представлена оценка конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа на основе величины ВРП на душу населения и уровня инновационной привлекательности регионов

Марченко Татьяна Ивановна

23

ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ
РЕГИОНА: КЛАССИФИКАЦИЯ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ
РЕГИОНА И ПРИНЦИПЫ ЕЕ ПОСТРОЕНИЯ

Решить проблемы управления интеллектуальными ресурсами региона позволяет разработка такой системы классификации, которая обеспечит свободный доступ каждому желающему ко всем нематериальным ресурсам и позволит стандартизировать индивидуальные знания

Джумаева Римма Алимжановна

33

ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ
СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ПОДГОТОВКИ, ПЕРЕПОДГОТОВКИ
И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ
Среди основных направлений модернизации российской экономики особо необходимо выделить направление, связанное с подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации кадров. Качественные изменения, происходящие в экономике страны, требуют от современных специалистов иного образа мышления, навыков и компетенций

Иваненко Лариса Викторовна, Солодова Елена Петровна 39
 РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
Рассматриваются региональные меры поддержки субъектов малого предпринимательства (МП), обосновывается необходимость поддержки МП на региональном уровне, приводится структура государственной поддержки МП в Самарской области

Корчагин Павел Валентинович 46
 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ: ДИАГНОСТИКА
 И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ
Исследованы теоретические аспекты и практический опыт развития регионов РФ и выявлены наиболее весомые экономические факторы, которые тормозят развитие предприятий в регионе

Кудрявенкова Ольга Львовна 51
 ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ
 В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД (НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДОВ)
В условиях кризиса 2008–2009 гг. в РФ проблемы развития моногородов стали чрезвычайно актуальными. Современные исследования и антикризисные стратегии формируют предпосылки для системного анализа предлагаемых муниципальным образованиям механизмов адаптации трудового населения к изменившимся требованиям рынка труда

РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

Ерохин Роман Геннадьевич 60
 КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ
 ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ
Предлагается эволюция концептуальных подходов к управлению интеллектуальными ресурсами предприятий сферы услуг

Лапманкина Ксения Юрьевна 65
 МЕСТО ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ
 В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ
Раскрываются основные понятия туризма, такие как туристская услуга, туристская деятельность, туристский продукт, туристский ваучер, туристская индустрия. Рассматриваются проблемы развития регионального туризма в Российской Федерации, а также характеризуется республиканская программа «Развитие туризма в Республике Мордовия» на 2009–2011 годы

Давыдович Анна Рудольфовна 72
 ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ
 ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА Г. СОЧИ
Разработана методика оценки стоимости основного капитала предприятий общественного питания. Приведены официальные и альтернативные расчеты стоимости основного капитала предприятий общественного питания. Проанализирована инвестиционная стоимость предприятий общественного питания г. Сочи

Латышева Ольга Борисовна 77
 СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ УСЛУГИ, ПРОБЛЕМЫ И ЭЛЕМЕНТЫ КЛАССИФИКАЦИИ
Рассмотрены проблемы, возникающие в предоставлении социально значимых услуг, предложена авторская классификация социально значимых услуг

РЫНКИ: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ

Гутюк Елена Назировна 82
 ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ
В начале XXI века в условиях повышения роли услуг, информационных и коммуникационных технологий на региональном уровне для всех сторон жизни и деятельности человека все больший интерес представляет исследование как сферы услуг в целом, так и процессов, протекающих в отдельных ее сегментах

- Филатова Ирина Валентиновна 89
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ
Представлен комплекс социально-экономических проблем, характерных для современного состояния здравоохранения, в качестве приоритетного направления обоснована необходимость модернизации основных фондов как основа обеспечения существующих стандартов оказания медицинской помощи
- Кафиатулова Эльвира Мидихатовна 95
АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ
Проведен анализ развития рынка товаров и услуг предприятий розничной торговли. Обращено внимание на основные направления выхода из кризиса в отрасли розничной торговли, приспособления к изменяющимся запросам. Представлен обзор нормативных документов, регламентирующих деятельность розничной торговли в секторе экономики
- Тюрина Ольга Евгеньевна 100
ВЫЯВЛЕНИЕ ВЛИЯЮЩИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ В РЕГИОНЕ
В современное время существование развитой экономики как в регионе, так и в стране не представляется без поддержки Глобальной сети. Определение и изучение факторов становления рынка Интернет-услуг в региональном разрезе сегодня является актуальной задачей, решение которой позволяет определить направление совершенствования Интернет-коммерции
- Фатыхов Артур Наилевич 107
ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИИ
Раскрываются проблемы развития фондовых рынков в условиях формирования глобальной экономики. Особое внимание уделяется формированию и развитию фондового рынка в России как составной части мирового хозяйства. Выявлены специфические закономерности развития фондового рынка и проблемы, которые сдерживают развитие фондового рынка в России

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

- Кара Анна Николаевна 111
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ
Рассмотрены подходы к определению экономической сущности категории «конкурентоспособность рабочей силы» и ее взаимосвязь с другими категориями конкурентоспособности. На основе проведенного исследования обосновывается необходимость дополнения и уточнения существующих подходов к пониманию конкурентоспособности рабочей силы и предлагается собственное определение исследуемой категории
- Волохин Станислав Борисович 122
ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА (ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: ПОНЯТИЙНЫЙ АНАЛИЗ)
Для посткризисных современных условий в отечественной системе профессионального образования должны учитываться глобальные требования инновационной составляющей развития экономики знаний и практико-ориентированных критериев региональных и отраслевых рынков труда

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

- Ткаченко Алексей Анатольевич,
Чупайда Александр Михайлович 128
НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ
В современной социально-экономической литературе все чаще находят применение термины «коммуникация», «коммуникативное взаимодействие», «коммуникативный процесс». В то же время применение этих терминов часто происходит в контексте информатизации общества, затрагивая в большей степени социальный и политический аспекты человеческой деятельности

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

- Чупина Екатерина Евгеньевна, 136
Шлегель Олег Александрович
 ИННОВАЦИОННАЯ РЕАГИРУЮЩАЯ ОБУЧАЮЩАЯ СРЕДА
 В СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
Рассмотрены элементы и сформулированы особенности электронных обучающих технологий в сфере образования с использованием инновационных технологий в высшем образовании, бизнес-образования, переподготовки и целевой подготовки кадров, использования в научных библиотеках вузов, региональных центрах новых информационных технологий

- Дзюбан Елена Олеговна 141
 ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ
 ПРИ СЕРВИСНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ АВТОМОБИЛЕЙ
Исследованы возможности повышения экономической эффективности инноваций и конкурентоспособности в сфере услуг по обслуживанию автомобилей при использовании различных мероприятий организационного и технического характера. Определена методология определения нормы потребительской стоимости услуги в сфере сервиса, оценки параметров компьютерного диагностирования систем автомобиля с применением соответствующих способов оценки и анализа

ПРЕДПРИЯТИЯ

- Романеева Елена Владимировна 148
 УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА
Актуальной проблемой управления качеством продукции является совершенствование всего механизма управления организацией. Функциональный подход к управлению организацией имеет ряд существенных недостатков, препятствующих совершенствованию системы менеджмента качества. Современный подход к управлению на основе процессного подхода позволяет проследить функционирование бизнес-процессов, провести их анализ и совершенствовать в соответствии с требованиями

- Толмачева Ольга Валериевна 153
 РЕСУРСЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ:
 ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ
Изучены ключевые аспекты изменения подходов к пониманию ресурсов предприятия в исторической ретроспективе в рамках различных концепций экономической теории. Выделены современные подходы к обеспечению конкурентных преимуществ предприятия, среди которых наиболее значимое место занимает ресурсная концепция

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

- Вахрушева Ольга Борисовна 161
 ОПЕРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
Рассмотрены вопросы оперативного анализа и контроля бизнес-процессов. Дан примерный перечень показателей для управления снабженческой, производственной, коммерческо-сбытовой и организационной деятельностью

ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

- Маркова Ольга Михайловна 167
 ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ
 СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СБЕРЕГАТЕЛЬНОМ БАНКЕ РОССИИ
В период финансового кризиса 2008–2009 гг. причинами банкротства многих коммерческих банков послужила неадекватная работа подразделений, ответственных за управление рисками и внутренний контроль в банке. Применяемые в настоящее время методики их оценки нуждаются в существенном реформировании. Поскольку риски являются неотъемлемой составляющей банковской деятельности, любой банк независимо от видов и масштабов деятельности вынужден осуществлять управление ими в целях получения максимальной прибыли

МАКРОУРОВЕНЬ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: СТРАТЕГИЯ И ТАКТИКА

УДК 338.001.36

В. А. Горин*

**Горин Владимир Александрович, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск
msugorin@mail.ru*

РОЛЬ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА*

Ключевые слова: человеческий капитал, наука, образование, инвестиции в человеческий капитал, инновационная деятельность.

В статье представлены результаты диагностики научной сферы России, исследованы отдельные компоненты человеческого капитала. Проведен анализ динамики кадрового и финансового обеспечения научной деятельности в РФ.

Экономическое положение современной России во многом продолжает оставаться уникальным. В ней сочетается, казалось бы, несочетаемое: огромная территория с богатыми природными ресурсами и высокий уровень бедности, развитая система образования и высокая зависимость от динамики сырьевых рынков, значительный научный потенциал и скромные показатели экспорта высоких технологий. Причиной этих экономических проблем остается недопустимо низкая эффективность производства, обусловленная высокими издержками и слабой производительностью. В то же время повышение результативности «любой ценой» совершенно не вписывается в систему ценностей социального государства, а значит, подавление экономической эффективности эффективностью социальной исключается.

Экономическая политика развивающихся стран являет собой пример бурного экономического роста в ущерб социальной составляющей прогресса. Практически пол-

ное отсутствие экологического законодательства, использование детского труда на азиатских фабриках и временное игнорирование социальных гарантий являются оборотной стороной философии экономического роста «любой ценой», пагубно отражающейся на балансе экономической системы и создающей угрозу национальной экономической безопасности.

Представляя собой ключевой элемент национальной безопасности, экономическая безопасность определяется сущностными характеристиками экономической системы и зависит от целого ряда внешних и внутренних условий. На нейтрализацию существующих угроз в сфере экономической безопасности направлен проект модернизации национального хозяйства, а модернизация невозможна без интеллектуализации жизнедеятельности, смены внешней мотивации на внутреннюю и коренной трансформации производственного процесса. Причем одновременно проявляются очертания проблемы неизбежности определен-

* Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 10-02-00060а.

ных социальных жертв, подобных увеличению структурной безработицы, усугубления расслоения общества и т. д. В этой связи в качестве своеобразного механизма сглаживания негативных социально-экономических последствий выступает становление постиндустриализма и информационного общества.

Уже ставший классиком Д. Белл характеризовал постиндустриальное общество как общество, в котором центральная роль отведена теоретическому знанию, создается новая интеллектуальная технология, происходит рост класса носителя знания, осуществляется переход от производства товаров к производству услуг и изменяется характер самого труда, который гуманизируется, происходит увеличение межличностных коммуникаций в процессе производства и человек уже перестает служить придатком машины [1]. Характерной чертой новой экономической системы становится человеческий капитал как совокупность запасов образования, опыта, здоровья, способности человека к мобильности и т. п., а основными отраслями, являющимися локомотивом национальной экономики, – наука и образование.

В России эти сферы имеют ряд исторически обусловленных особенностей, причем они далеко не всегда выступают недостатками, существует целый ряд преимуществ отечественной системы по сравнению со странами ОЭСР.

Образование является системообразующей структурой общества, роль которой непрерывно возрастает в силу того, что главной производительной силой в постиндустриальном обществе стала наука, поставляющая современные технологии и обеспечивающая благодаря фундаментальным исследованиям опережающий технологический прогресс.

На том основании, что получающий выгоды образования должен нести расходы, роль государства в финансировании образования часто рассматривается как плата за положительные внешние эффекты для общества в целом. К ним относят увеличение налоговых поступлений вследствие более высокой производительности и налогов, сокращение ассигнований на социальные нужды в результате сокращения безработи-

цы, сокращение уровня преступности, часто связанное с более высоким уровнем образования и доходов и более широкие возможности волеизъявления для образованных граждан.

Однако вышеназванные преимущества не реализуются автоматически. Государство призвано играть ведущую роль в организации процессов развития и вмешиваться в случае необходимости для получения в полном объеме выгод человеческого развития, причем этот процесс в различных странах неодинаков. Проведенный нами сравнительный анализ состояния показателей человеческого развития России и других участников клуба G8 и стран BRIC, приведенный на основе данных доклада о развитии человеческого потенциала Программы развития ООН в 2009 г. [2], позволяет сделать ряд выводов. Прежде всего проводимое Организацией Объединенных Наций ранжирование стран призвано на основе элементарных критериев определить место страны с позиции критериев человеческого развития. К таковым согласно методологии подсчета относят уровень доходов, рассчитываемый как ВВП на душу населения по паритету покупательной способности в долл. США, уровень здоровья, который определяется на основе ожидаемой продолжительности жизни при рождении и уровня образования, складывающегося из доли функционально грамотных и доли детей и молодежи, охваченной образованием. Заметим, что данные таблицы характеризуют Россию скорее как полноправного члена стран BRIC, нежели участника G8, поскольку значения показателей нашей страны тяготеют именно к Бразилии, Индии и Китаю. По уровню развития человеческого потенциала Россию, как и Бразилию, относят ко второй группе – странам с высоким уровнем человеческого развития, а страны «Большой семерки» определены в категорию стран с «очень высоким развитием», появившуюся лишь в последнем докладе и в публикациях за все предшествующие годы не выделяемую. Вместе с тем нельзя не отметить достигнутый в нашей стране еще в советское время высокий уровень грамотности, что выгодно отличает общероссийские показатели от показателей развивающихся стран (табл. 1).

Основные показатели человеческого развития [2, с. 171-173]

Показатели	Канада	Франция	Япония	США	Германия	Велико-британия	Италия	Россия	Бразилия	Индия	Китай
Индекс развития человеческого потенциала											
	0,966	0,961	0,960	0,956	0,947	0,947	0,951	0,817	0,813	0,612	0,772
Индекс уровня образования											
	0,991	0,978	0,949	0,968	0,954	0,957	0,965	0,933	0,891	0,643	0,851
Уровень грамотности взрослого населения, %											
	99	99	99	99	99	99	98,9	99,5	90	66	93,3
Реальный ВВП на душу населения, тыс. долл. по ППС											
	35812	33674	33632	45592	34401	35130	30353	14690	9567	2753	5383
Доля расходов на образование в общих государственных расходах, %											
	12,5	10,6	9,5	13,7	9,7	12,5	9,2	12,9	14,5	10,7	...

Если в конце 1980-х – начале 1990-х гг. признавалось преимущество отечественного школьного и большей части вузовского образования над американским, то студенты старших курсов демонстрировали в обеих странах примерно одинаковые результаты, а послевузовское образование в США уже тогда оказывалось более конкурентоспособным, чем отечественное. Одной из часто называемых причин этого остается слабая связь образования, науки и практики, причем это отставание, как показывают современные международные исследования, появляется уже после начальной школы.

Согласно результатам международной программы TIMSS 2007 (Trends in International Mathematics and Science Study – Мировые тенденции изучения математики и науки), российские школьники младших классов знают больше и могут лучше применить эти знания на практике, чем сверстники из других стран [3]. Международное тестирование школьников начальных классов PIRLS 2006 (Progress in International Reading Literacy Study – Международное исследование грамотности чтения) и вовсе продемонстрировало, что российская начальная школа не просто хорошая, а лучшая в мире с позиции критериев качества чтения и понимания текста, но уже у учеников средней школы возникают проблемы с умением правильного применения полученных результатов на практике [4].

В экономической истории предпринимались неоднократные попытки определить наличие и степень влияния образования на

уровень дохода человека, рост производительности его труда. Еще в начале XX в. С. Г. Струмилин сделал вывод об увеличении продуктивности рабочего на 30% в результате учебы в течение года, а за несколько лет этот рост составлял более 2,5 раза [5, с. 266]. В то же время следует обратить внимание на действие закона убывающей отдачи, который аналогично инвестициям в физические активы приносит все уменьшающийся доход от каждого дополнительного года обучения. Родоначальник теории человеческого капитала Г. Бэккер сформулировал основные идеи теории человеческого капитала и на примере США произвел первый статистически корректный подсчет отдачи на инвестиции в этот вид активов.

К инвестициям в человеческий капитал относят и часть расходов на фундаментальные и прикладные научные разработки, а также на инновационную деятельность. Ведь в результате развития науки не только создаются новые интеллектуальные продукты, на базе которых затем появляются новые технологии, но и происходит преобразование самих участников этого процесса, которые становятся носителями новых знаний и качеств. Вполне справедлива мысль о том, что в информационном обществе наука превращается не просто в «непосредственную производительную силу», но и в «генератор человеческого капитала».

Чем шире расходятся общие и научно-технические знания, чем полнее они воплощаются в профессионально-квалифика-

ционном потенциале работников, чем больше растут объемы полезной информации и выпуска наукоемкой продукции производительного и потребительного назначения, которая в конечном счете изменяет образ жизни населения страны, тем больше суммарный абсолютный объем отдачи от вложений в образование и науку. Мероприятия, направленные на накопление и повышение качества всех фондов человеческого капитала, обращены напрямую к источнику самодвижения экономики и уже поэтому обладают огромным мультипликационным потенциалом. Повышенное качество человеческого капитала при нормальных условиях сохраняется и продолжает действовать автоматически, волнами расходясь по всем сферам и секторам экономики.

В настоящее время используется ряд натуральных и стоимостных показателей, характеризующих фонд науки и инноваций как элементов человеческого капитала [6]. К натуральным показателям относят прежде всего численность занятых в научных исследованиях (в том числе научных работников, имеющих ученые степени, научных работников РАН), их структуру. Не первый год наблюдается тенденция к уменьшению общей численности научных кадров, она неоднократно отмечалась отечественными исследователями и представителями власти. Противники сложившейся ситуации акцентируют внимание на «утечке умов», «седении науки» и деградации научного потенциала, приводя в качестве доводов такие цифры: с 1995-го по 2007 г. численность научного персонала сократилась в России почти на 25% (около 260 тыс. чел.), с 1994-го по 2006 г. средний возраст исследователей вырос с 45 до 49 лет [7, с. 34, 45]. Продолжаются споры о количестве ученых, уехавших из страны после распада СССР, причем зачастую называется диапазон от 30 до 100 тыс. чел. Оппоненты апеллируют к низкой экономической эффективности отрасли и чрезмерному количеству ученых, доставшемуся по наследству от трудоизбыточной экономики Советского Союза. По числу ученых в среднем на 1 млн человек РФ отстает лишь

от таких крупных государств, как Япония, США и Германия [8, с. 273-275].

За последние годы общее число организаций, выполняющих исследования и разработки, незначительно сократилось (менее чем на 3%), в основном это изменение коснулось НИИ, проектных и проектно-исследовательских организаций. В то же время количество вузов и опытных заводов, на которых проводились исследования, с 1995-го по 2007 г. возросло.

Попытки определения одного универсального всеобъемлющего критерия результативности научной деятельности в основном заканчиваются определением в качестве такового количества публикаций в журналах, включенных в Web of Science. Согласно данным Global research report 2010, в нашей стране ежегодное количество индексируемых научных работ начиная с 1981 г. находится в диапазоне от 22000 до 30000 ед. За пятилетний период российскими учеными опубликовано около 127 тыс. трудов во всех областях науки (2,6% от общемирового уровня) [9].

Особого внимания заслуживают фактические данные о структуре распределения публикаций по секторам науки, индексируемых в Web of Science. Российские показатели существенно отличаются от общемировых по вкладу отдельных направлений научных исследований. Доминирующие на глобальном уровне медицинские публикации (20,5% от общего объема научных трудов) в России занимают лишь 4,8%, тогда как физические науки (их состав в России самый представительный, а доля 27,7%) в мире в целом представлены только 9% работ. Публикации химиков как в нашей стране, так и в мире в целом занимают второй по величине сегмент со значениями 22,3 и 12,3% соответственно, а доля технических наук и вовсе одинакова – немногим более 8%. Помимо этого, в общем объеме индексируемых российских работ 7,3% приходится на науки о Земле, 6,1% – на материаловедение, 4,5% – на науки об окружающей среде и экологию, 4% на биологию и биохимию, а остальные науки представлены слабее [7, с. 232].

По количеству фундаментальных исследований за год отечественная наука сопоставима с Бразилией (102 тыс. работ), Индией (144 тыс. работ), Австралией (150 тыс. работ) и Нидерландами (125 тыс. работ). Представленный в обозначенном выше докладе график, иллюстрирующий динамику количества публикаций начиная с 1981 г. в России, Индии и Бразилии, демонстрирует бурный рост исследований в Бразилии – в 15 раз, тогда как среднероссийское значение практически не изменилось [9]. Это обусловлено прежде всего «эффектом низкого старта» Бразилии, который и определил неблагоприятную для России динамику, вместе с тем приходится констатировать, что количество научных публикаций в ведущих в цитируемых журналах по этим данным с 1980 г. не изменилось, что может негативным образом сказаться как на будущем науки, так и на общем состоянии народного хозяйства.

Не лишена оснований усиливающаяся критика оценки науки с позиции количества публикаций и цитирований как таковая. Существуют вполне обоснованные сомнения по поводу возможности роста или сохранения качественного состава перечня включенных в SCI (Science Citation Index – Индекс научного цитирования) журналов в результате постоянного увеличения их количества. Использование цитирования тоже наталкивается на проблемы, лежащие прежде всего в плоскости научной этики. Ничего не значащие второстепенные работы неожиданно оказываются более цитируемыми, нежели революционные труды, положившие начало новым направлениям в той или иной области научного знания. На мировой научной арене происходит передел сфер влияния, а действия, считавшиеся в научном сообществе моветоном, становятся нормой жизни, и в ближайшие годы будет активно изобретаться своеобразная «вакцина» от подобного оппортунистического поведения.

Помимо этого, аудиторная нагрузка на преподавателя вуза в России существенно выше, чем, например, в США, что негативным образом сказывается на его научной активности. Вместе с тем следует отметить

и тот факт, что использование продуктов Web of Science зачастую сопряжено со значительными финансовыми затратами для отечественных научных организаций, желающих использовать эту систему.

К стоимостным показателям, характеризующим развитие науки, относят объем и долю расходов на науку в ВВП; объем и долю расходов на науку в госбюджете и из других источников; долю ВВП, расходуемую на гражданские исследования и разработки; расходы на одного занятого в науке и научном обслуживании.

Финансирование исследований и разработок из внутренних источников составило в 2007 г. 1,12% к ВВП, а в целом за период 1995–2007 гг. в текущих ценах оно выросло в 2,2 раза (или в среднем по 6,8% в год). Расходы федерального бюджета на гражданскую науку в 2007 г. составили 0,4% ВВП, или 2,22% всех бюджетных расходов. Включение в государственные расходы еще и бюджетных ассигнований на содержание вузов и средств организаций государственного сектора увеличивает долю государственного финансирования науки до 0,7% к ВВП. Доля предпринимательского сектора в финансировании российской науки – 29,4% от всех внутренних затрат на исследования и разработки, иностранных источников – 7,2%, а средств высших учебных заведений – 0,6%. Относительно невысокая доля расходов на науку со стороны корпораций может быть обусловлена наличием уже созданных технологий за рубежом и стабильно работающим сегментом импорта высокотехнологичных средств производства. В основном внутренние текущие затраты на исследования и разработки направлялись в 2007 г. на развитие технических наук (73,8%) и естественных наук (17,9%) [7, с. 69, 72-73, 76-77].

Ассигнования на гражданскую науку из средств федерального бюджета возросли в соизмеримых ценах с 1998-го по 2007 г. в 3 раза, а расходы на одного занятого в науке и научном обслуживании на федеральных предприятиях за тот же период выросли примерно так же – в 3,15 раза [7, с. 34, 71]. В целом по экономике величина внутренних затрат на исследования и разработки в

расчете на одного занятого в науке в постоянных ценах увеличились за обозначенный период в 2,3 раза, а среднегодовые темпы роста составили около 10%.

Существовавший до начала реформ задел, созданный отечественными учеными и изобретателями, из-за невостребованности морально устаревал и обесценивался. Как следствие этого процесса, удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в 2007 г. составил 8,6% от общей численности организаций, тогда как в Германии – 62%, Великобритании – 38%, а в Италии – 34%. В то же время в последние годы наметилась тенденция к увеличению доли экспорта наукоемкой продукции, выпускаемой отечественными компаниями, до 8% в 2007 г. [10, с. 459], однако размеры

экспорта технологий остаются крайне невысокими (рис. 1).

Теоретическая физика, математика и гуманитарные науки в силу своей специфики позволяют исследователям обходиться без дорогостоящего, постоянно обновляющегося материально-технического обеспечения, однако в области ядерной физики, космических наук, биотехнологии и целого ряда других наук подобное положение исключает проведение эффективных современных исследований, в то же время с 1995-го по 2007 г. стоимость основных средств в научной сфере снизилась почти в 2 раза (на 46% в сопоставимых ценах), причем общая стоимость машин и оборудования сократилась примерно в той же пропорции. Это является не столько отраслевой проблемой, сколько угрозой экономической безопасности.

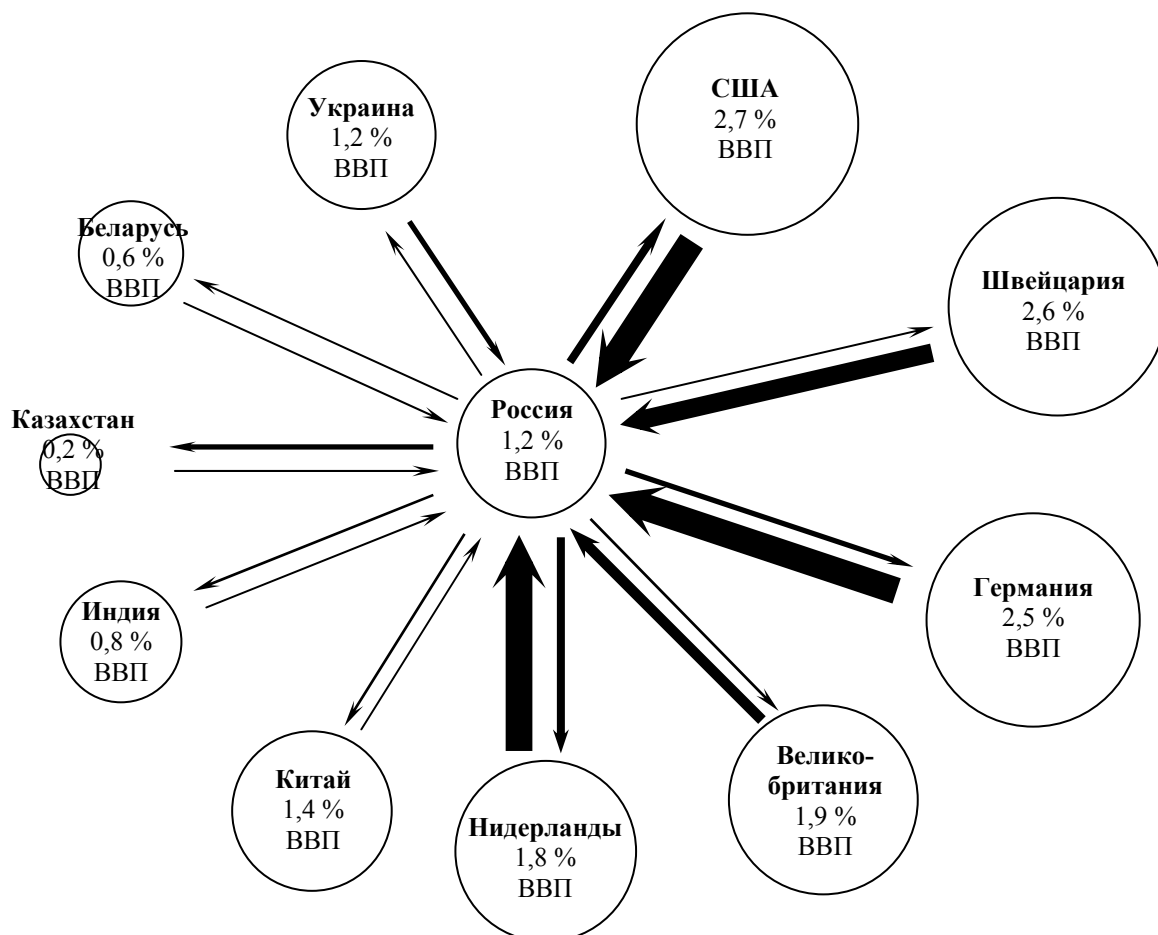


Рис. 1. Сопоставление экспорта и импорта технологий и расходов на НИР (размеры экспорта и импорта технологий в 2008 г. отражены толщиной стрелок, доля расходов государств на НИР в ВВП в 2005 г. – размерами окружностей) [9, с. 134], [8, с. 273-275]

Одним из наиболее часто используемых объективных критериев оценки результативности прикладной науки является размер полученных странами лицензионных выплат. Рис. 2 демонстрирует зависимость размера лицензионных выплат и уровня развития человеческого потенциала ряда стран. В выборку включены наиболее крупные государства, для которых значения указанных поступлений в расчете на одного человека были не нулевыми (шкала значений логарифмическая). Отметим, что в обладающей мощным научным потенциалом России размер лицензионных выплат составлял в 2005 г. в среднем лишь 1,8 долл. на человека, что сопоставимо с показателями Мексики, Польши и Аргентины, и оказался существенно ниже уровня развитых стран [8, с. 273-275]. Представленный рисунок иллюстрирует достаточно тесную взаимную обусловленность уровня развития страны и результативности ее науки и

отчасти может явиться еще одним доводом в пользу активизации научной деятельности ради повышения уровня жизни в стране. Помимо этого, по количеству патентов, поданных одновременно в патентные ведомства США, ЕС и Японии в 2005 г., Россия находилась примерно на уровне Ирландии или Новой Зеландии.

Следует отметить, что за два последних десятилетия изменилась качественная структура занятых в науке и научном обслуживании, ухудшилась возрастная структура за счет сокращения притока молодых кадров. Однако еще более ста лет назад А. Маршалл писал о том, что для проявления оригинальности ученому необходим такой запас знаний, что заметный вклад в науку возможен далеко не в «пленительной поре юности» [11, с. 281]. Сложно предположить, что с момента опубликования «Принципов» А. Маршалла требования смягчились.

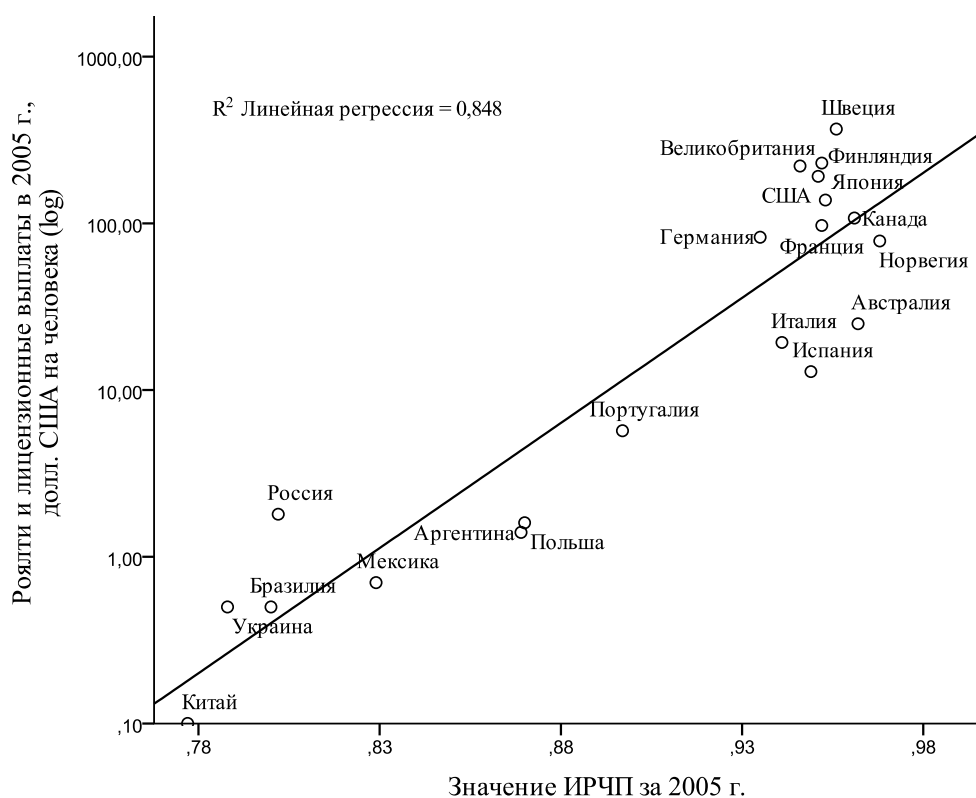


Рис. 2. Результаты прикладной науки и уровень развития стран [8, с. 229-231, 273-275]

К числу проблем российской науки можно отнести и ее слабое взаимодействие с отечественными предприятиями реального сектора экономики и сферы услуг. Ее при-

чины кроются в том числе и в нормальном ходе экономической эволюции. Эпоха «первоначального накопления капитала», которая в Европе растянулась на долгие десяти-

летия и даже века, в нашей стране уложилась в 1980–1990-е гг., что обернулось неизбежными социальными потрясениями и институциональными проблемами для России. Низкий уровень использования основных фондов реального сектора экономики и астрономическая норма прибыли не ставили предпринимателей перед необходимостью поиска наиболее рациональных способов ведения хозяйства, в том числе и за счет научных исследований и разработок. Дорогостоящие исследования в этих условиях способствовали не повышению конкурентоспособности предприятия, а ее снижению через увеличение затрат и относительно невысокой отдаче от нововведений. Учитывая малый горизонт бизнес-планирования, научные исследования и вообще оказались малопривлекательными для бизнеса. Продолжающаяся в настоящее время консолидация отраслей российской экономики, как ожидается, будет увеличивать спрос на НИР, в том числе и отечественные, а следовательно, даже при сохранении прежнего объема государственной поддержки финансирование научной сферы возрастет.

Дополнительным тормозом развития прикладных научных исследований со стороны бизнеса остается все еще недостаточно высокий уровень менеджмента. Одна из причин этого заключается в том, что на значительном числе предприятий собственник и руководитель воплощены в одном лице, что также является результатом исторического развития, поскольку массовая приватизация, в ходе которой и был осуществлен переход основной части государственной собственности в частные руки, прошла менее двадцати лет назад. Но в силу того, что инвесторы не склонны делать вложения в те сферы, в которых они не сведущи (а в самих исследованиях и разработках уже сокрыта настоящая загадка), положительных решений относительно научных исследований предприниматели не принимают.

Складывается весьма специфичная ситуация, когда крупные предприятия, доминирующие на рынке, получающие фактически десятки или даже сотни процентов

прибыли и располагающие достаточными инвестиционными ресурсами для осуществления исследований и разработок международного уровня, отказываются от реализации последних по экономическим, институциональным и прочим причинам. В то же время малый и средний бизнес, состоящий из гибких, способных к быстрому адаптационному развитию организаций, не имеет достаточного финансового обеспечения для реализации своих идей не только потому, что отсутствует залоговая база, но и по причине возникновения (именно в последние десятилетия) высоких входных барьеров в такую отрасль, как сфера исследований и разработок.

Сказанное обуславливает особую роль государства как регулирующего, контролирующего, координирующего и стимулирующего научные исследования субъекта. Восстановление и развитие научного потенциала в этих условиях остается одной из основных задач государственной политики в России, причем государством достаточно регулярно озвучиваются и запускаются все новые и новые проекты, призванные повысить эффективность научных исследований, создать непрерывную цепочку от идеи до получения лицензионных выплат. Наиболее широкую известность получили проекты создания на территории России технопарков, особых экономических зон (прежде всего Сколково), венчурных фондов, корпорации «Роснано» и возвращения ведущих отечественных специалистов из-за рубежа. Анализ информации из открытых источников показал, что в силу нехватки собственных средств подавляющее большинство технопарков осуществляли непрофильную коммерческую деятельность, не имея возможности решать поставленные перед ними задачи.

На паритетных с бизнесом началах несколько лет назад государством было создано более 20 региональных закрытых венчурных фондов со счетами чистых активов от 120 до 800 млн рублей, однако до настоящего времени информации об эффективности реализованных проектов или хотя бы о самих проектах у многих фондов нет. В то же время на сайтах отдельных фондов

в качестве результатов называется лишь постройка плавательного бассейна или начало активной работы по отбору проектов.

Запущенный в 2010 г. первый проект «Роснано» по производству «металлорежущего инструмента с наноструктурированным покрытием» в Рыбинске в итоге оказался хотя и далеким от нанотехнологий, но достаточно перспективным с финансовой точки зрения. Что касается проекта иннограда в Сколково, у научной общественности мнение скорее негативное, что объясняется как субъективными причинами, например нежеланием усиления конкуренции на внутреннем рынке исследовательских услуг, так и объективными – экономическая целесообразность проекта не ясна, как и будущее существующих наукоградов.

Неоднозначное мнение в научном сообществе и по поводу предстоящего массового возвращения в Россию ученых с мировым именем, причем эти споры ведутся не только внутри страны, но и за пределами. В основном критика проекта сводится к угрозе разобщения приезжающих ученых и исследователей, живущих в России. Высказываются интересные мнения по поводу пользы «утечки умов» для сохранения российской науки в переходный период, фактически «бесплатной интеграции» отечественной науки в мировую в 1990-е гг. и шокирующей возвращающихся ученых необходимости «освоить» бюджетные средства, выделенные на годовой проект за две недели.

Такая проблема, как «утечка умов», отечественной науке уже не свойственна, мобильность ученых приобрела достаточно оформившиеся рамки, сформированы встречные научные потоки. Кроме того, не только российские, но и западноевропейские организации проигрывают американским научным центрам борьбу за передовых исследователей.

Интересным представляется американский опыт создания эффективной инновационной среды через действие механизма коммерциализации НИОКР. Современная ситуация в сфере НИОКР в России во многом повторяет существовавшую в США в 1950–1960-е гг. малорезультативную систему фундаментальных исследований, фи-

нансироваемых государством. Высокий уровень фундаментальных трудов и низкая степень внедрения разработок существовали до принятия Закона Байя – Доула и Закона Стивенсона – Уайдлера. Согласно первому государство способствовало, прежде всего финансово, созданию мелких частных инновационных компаний, которые, быстро развиваясь, увеличивали налоговые поступления, возвращая государственные ассигнования. Из Закона Стивенсона – Уайдлера следует, что государство инвестирует в научную инфраструктуру на условии производства рентабельного продукта в будущем, продажи которого призваны возместить правительственные расходы.

Современная российская наука в силу исторического развития оказалась в достаточно сложном положении, обусловленном, с одной стороны, не адаптированным к рыночным условиям наследием СССР и фактической монополизацией отрасли Соединенными Штатами – с другой.

Во времена «холодной войны» произошло благоприятное сочетание исследовательской жадности ученых и «производственной необходимости» властей. Подогреваемая конкуренцией со стороны Запада отечественная наука демонстрировала прекрасные результаты, однако большинство из них концентрировалось в ВПК. Преобразования 1990-х гг. обнаружили неконкурентоспособность целого ряда отраслей прикладной науки, а экспорт технологий сосредоточился в сфере космических технологий, вооружения и атомной энергии. Специфический окрас научных исследований обусловил некоторый изоляционизм российской науки, что в условиях научной глобализации создало дополнительные проблемы для интеграции отечественных ученых в мировое научное сообщество.

Если прикладные исследования и разработки в силу относительной близости к инвестору имеют достаточно определенное будущее, в зависимости от отрасли, то фундаментальные исследования обязательную капитализацию в результате не предполагают, а цели оказываются весьма расплывчатыми и неконкретными. Это минимизирует возможность адекватного, с позиции менеджмента, контроля и создает

неблагоприятные предпосылки сокращения поддержки данной сферы исследований. Если сторонники бездефицитного государственного финансирования науки объясняют свою позицию отсутствием возможностей у фундаментальной науки самостоятельно зарабатывать, и прежде всего ее определяющей ролью для развития всей науки в целом, то оппоненты доказывают бес-

полезность подобных государственных расходов отсутствием связи между фундаментальной наукой и развитием государства вообще. Представляется, что возможность развития науки в целом является неотъемлемым условием для того, чтобы Россия разорвала железный занавес индустриализма.

Библиографический список

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования : пер. с англ. / под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 783 с.
2. Доклад о развитии человека 2009 : Преодоление барьеров: человеческая мобильность : пер. с англ. / ПРООН. – М. : Изд-во «Весь мир», 2009. – 232 с.
3. TIMSS Advanced 2008 Technical Report / Edited by A. Arora, P. Foy, M. O. Martin and I. V. S. Mullis. TIMSS & PIRLS International Study Center [сайт] URL : http://timss.bc.edu/timss_advanced/downloads/TA08_Technical_Report.pdf (дата обращения: 10.09.2010).
4. Основные результаты международного исследования «Изучение качества чтения и понимания текста» PIRLS-2006. Аналитический отчет. – М. : Центр оценки качества образования ИСМО РАО, 2007. [сайт] URL: http://www.centeroko.ru/download/Report_PIRLS2006.zip. (дата обращения: 10.09.2010).
5. Струмилин С. Г. Избранные произведения : в 5 т. Т. 5. – М. : Наука, 1965. – 467 с.
6. Курганский С. А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2003. – 235 с.
7. Индикаторы науки. 2009 : стат. сб. – М. : ГУ-ВШЭ, 2009. – 352 с.
8. Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире : пер. с англ. – М. : Изд-во «Весь мир», 2007. – 400 с.
9. Global research report Russia 2010. [сайт] URL: <http://researchanalytics.thomson-reuters.com/m/pdfs/grg-russia-jan10.pdf> (дата обращения: 10.09.2010).
9. Наука России в цифрах – 2009 : стат. сб. – М. : ЦИСН, 2009. – 242 с.
10. Индикаторы инновационной деятельности. 2009 : стат. сб. – М. : ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.
11. Маршалл А. Принципы экономической науки : пер. с англ. Т. 1. – М. : Прогресс, 1993. – 415 с.

V. A. Gorin*

**Gorin Vladimir, PhD in Economics, Associate Professor
Mordovia State University of Ogarev, Saransk
msugorin@mail.ru*

THE ROLE OF SCIENCE AND EDUCATION IN HUMAN CAPITAL FORMATION *

Key words: human capital, science, education, investment in human capital and innovation.

The article presents the results of Russian scientific sector analysis. Certain components of human capital were studied. The dynamics of human and financial support of scientific activity in Russia was thoroughly analyzed.

МЕЗОУРОВЕНЬ

РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

УДК 332.1

Л. И. Ерохина*

**Ерохина Лидия Ивановна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
rector@tolgas.ru*

Е. В. Башмачникова*

**Башмачникова Елена Валентиновна, доктор экономических наук, профессор
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Ключевые слова: региональная инновационная инфраструктура, региональное развитие, конкурентоспособность региона.

Важнейшими механизмами повышения конкурентоспособности регионов следует рассматривать совершенствование регионального управления, активизацию инновационных процессов, содействие развитию кластеров и территориального маркетинга. Представлена оценка конкурентоспособности регионов Приволжского федерального округа исходя из величины ВРП на душу населения и уровня их инновационной привлекательности.

Рассматривая роль регионов ПФО в инновационном развитии экономики, отмечаем, что Нижегородская область обладает глубокими технологическими традициями: российский центр автомобилестроения, авиастроения, судостроения, приборостроения, ядерной физики, оборонной промышленности и других высокотехнологичных секторов экономики. Развитый научно-исследовательский комплекс представлен 88 предприятиями, занимающимися НИОКР. Область является одним из ведущих в России образовательных центров. Нижегородская область является одним из российских лидеров в производстве экспортно ориентированного наукоемкого программного обеспечения. На территории области работают многие компании, имеющие сложившуюся положительную репутацию на российском и международном рынках.

В Республике Татарстан реализуется республиканская программа инновационной деятельности, основной целью которой является обеспечение устойчивого сбалансированного экономического развития и повышение качества жизни населения рес-

публики на основе создания условий для роста инновационного уровня и конкурентоспособности производства, выхода инновационной продукции на внутренний и внешний рынки, импортозамещения на внутреннем рынке. В Татарстане имеются предпосылки активизации инновационного процесса, проявляющиеся в значительных производственных возможностях, активной работе научных и инновационных учреждений, а именно Казанского научного центра Российской академии наук, Академии наук Республики Татарстан, вузов, отраслевых НИИ, существующих элементах инновационной инфраструктуры (Фонд НИОКР, Региональный венчурный фонд, Региональный инновационный научный центр, Государственный институт промышленности, бизнеса и приватизации Республики Татарстан, Комитет по развитию малого и среднего предпринимательства Республики Татарстан, ОАО «Инновационно-производственный технопарк «Идея», Центр инновационных технологий, технопарки при КГТУ (КХТИ), КГТУ (КАИ) и др.).

Самарская область обладает значительным научно-производственным потенциалом, позволяющим разрабатывать новые технологии и конкурентоспособные продукты, является одним из лидирующих регионов по инновационному развитию среди субъектов Российской Федерации и Приволжского федерального округа. Инновационная система Самарской области представляет собой совокупность организаций частного и государственного секторов экономики, ведущих исследования и разработки, производство и реализацию высокотехнологичной продукции, а также занятых управлением и финансированием инновационной деятельности. Основой научно-инновационного потенциала Самарской области является вузовская, академическая наука, а также научные подразделения промышленных предприятий. В регионе действует более 50 научно-исследовательских организаций. Исследования в области фундаментальных наук координирует Самарский научный центр Российской академии наук (СНЦ РАН), объединяющий 7 научно-исследовательских учреждений Российской академии наук.

Пермский край обладает достаточно большим научным, научно-техническим и инновационным потенциалом и активно участвует в инновационном развитии. В области освоения наукоемких высокоэффективных промышленных технологий в Пермском крае сформированы и развиваются научные школы и направления в следующих областях: волоконно-оптические технологии, механика жидкости и газа, микробиология, биотехнологии и другие. В Перми планируется создание национального исследовательского университета авиационного двигателестроения на базе Пермского государственного технического университета.

В Республике Марий Эл в настоящее время функционируют отдельные элементы инновационной системы: республиканский бизнес-инкубатор, инновационный центр Марийского государственного технического университета.

Кировская область – регион с развитым научным потенциалом, где создан Центр супервычислительных технологий на основе

кластерной вычислительной системы, который входит в мировой рейтинг 50 центров и является крупнейшим в России. Кластерный центр открывает перед учеными огромные возможности, в частности, в развитии микробиологии и освоении нанотехнологий. С 2009 года в Кирове начал работать завод по производству препаратов крови.

Оренбургская область – научная сфера представлена 35 отраслевыми научно-исследовательскими институтами и конструкторскими бюро, 35 вузами и их филиалами. Наиболее перспективными направлениями деятельности являются медицина (микрохирургия, разработка новых лекарственных препаратов, диагностика и лечение инфекционных заболеваний), сельское хозяйство (технологии и машины для производства и переработки сельскохозяйственной продукции, создание новых сортов зерновых культур, высокоэффективных кормов, выведение новых пород скота), промышленные технологии (добыча и переработка сырья в металлургии и ТЭК, пищевая и электротехническая промышленность), экология и природоохранная деятельность. Наиболее конкурентоспособными являются биотехнологии, применяемые в медицине, фармацевтике и АПК. Перспективным также является инновационное направление по созданию новых конструкционных материалов.

В Саратовской области создана базовая региональная инфраструктура развития инновационной деятельности: технопарки, бизнес-инкубатор, инновационно-технологические и информационно-контактные центры, венчурный и гарантийный фонды, некоммерческая организация «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Саратовской области», Фонд микрокредитования субъектов малого предпринимательства, Добровольное некоммерческое объединение «Саратовский центр наноиндустрии», объединяющее более 20 крупных промышленных предприятий, филиалов академических институтов РАН, научных учреждений, предприятий малого и среднего бизнеса. Принята региональная инновационная научно-техническая программа «Развитие высоких технологий в Саратовской области на 2010–2014 годы».

Республика Башкортостан – один из катализаторов инновационных процессов в стране, находится в числе 20 регионов России, с которыми Роспатентом заключены соответствующие соглашения о сотрудничестве. Как результат, по итогам за 2007 г. из Республики Башкортостан подано 715 заявок на выдачу патентов на изобретения на полезные модели и на регистрацию товарных знаков. Рост отгруженной инновационной продукции Башкортостана обеспечен высокотехнологичными видами обрабатывающих производств.

В Пензенской области динамично развивается инновационная инфраструктура: созданы и успешно функционируют пять областных бизнес-инкубаторов, создается сеть муниципальных бизнес-инкубаторов, действует Пензенский региональный центр содействия инновациям и другие инновационные структуры, создающие условия для развития, формируется технопарк в сфере высоких медицинских технологий, деятельность которого позволит снизить зависимость национального здравоохранения от поставок высокотехнологичных медицинских изделий из-за рубежа.

В Республике Мордовия созданы и эффективно функционируют многие элементы инновационной инфраструктуры: федеральный технопарк в сфере высоких технологий, региональный венчурный фонд, гарантийный фонд кредитования, Центр трансфера технологий, инжинирингово-консалтинговый центр и др.

В Ульяновской области создан Совет по научно-технической и инновационной политике при губернаторе области, принята «Концепция инновационной научно-технической политики Ульяновской области на 2006–2010 гг. и дальнейшую перспективу». Созданы Ульяновский областной технопарк, научно-исследовательский и инновационный центр по микробиологии и биотехнологиям, Центр трансфера технологий, Центр коллективного использования оборудования и т. д.

В Республике Чувашия осуществляются системные социально-экономические и инновационные преобразования, сформирована необходимая нормативно-правовая база, разработана и внедряется модель систе-

мы инновационного развития Чувашии, главным принципом которой является комплексность инновационного развития всех сфер жизнедеятельности республики. Построен Федеральный центр высоких медицинских технологий травматологии, ортопедии и эндопротезирования, в перспективе предполагается формирование высокотехнологичного медицинского кластера, объединяющего научно-исследовательские и технологические базы, объекты инновационной инфраструктуры, десятки малых и средних промышленно-инновационных предприятий, а также объектов здравоохранения республиканского и федерального уровня для создания и распространения новейших медицинских технологий (в области травматологии, ортопедии и эндопротезирования; онкологии и кардиологии).

В Чувашии создается необходимая инновационная инфраструктура: функционируют Республиканский технопарк, Центр коллективного использования в области нанотехнологий, Республиканский коучинг-центр по венчурному предпринимательству, мини-технопарки и инновационные бизнес-инкубаторы, созданы и функционируют несколько предприятий, работающих на принципах частно-государственного партнерства.

Республика Удмуртия обладает значительным инновационным потенциалом и играет важную роль в инновационном развитии ПФО. Это обусловливается наличием в Удмуртии значительного количества субъектов научно-технической и инновационной деятельности, активной работой предприятий и организаций. В перечень крупных инвестиционных проектов, имеющих инновационную направленность, включен ряд проектов по созданию и развитию производственной базы для изготовления новой инновационной продукции.

В основу результирующей оценки конкурентоспособности региона можно положить определение М. Портера. Конкурентоспособность региона – это продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая интегрируется в величине и динамике валового регио-

нального продукта (ВРП) на душу населения (и/или одного работающего), а также выражается другими показателями.

Представим оценку ВРП на душу населения по субъектам ПФО (табл. 1).

Таблица 1

**Валовой региональный продукт на душу населения по субъектам ПФО
в 2000-2007 гг. руб.**

	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2007 к 2000, раз
Республика Башкортостан	35245,9	59287,9	76083,9	93745,1	124520,8	148403,5	4,2
Республика Марий Эл	15114,8	31737,3	41821,4	46696,9	61575,3	79993,2	5,3
Республика Мордовия	19219,8	37730,1	43993,9	51369,8	68025,8	91234,2	4,7
Республика Татарстан	49139,3	80811,1	103724,2	128222,0	161102,4	204890,2	4,2
Удмуртская Республика	33488,8	56920,1	64781,5	90401,7	106965,1	134061,6	4,0
Чувашская Республика	17276,5	34494,9	45750,5	53552,4	72269,0	94911,3	5,5
Пермский край	43273,2	74677,3	95786,2	118619,4	140084,5	176183,5	4,1
Кировская область	23165,6	38810,0	48089,0	54954,6	67632,1	84670,0	3,7
Нижегородская область	29090,1	59164,0	69673,1	87429,3	110765,7	140602,0	4,8
Оренбургская область	34585,2	53392,6	78775,1	99405,5	142051,8	176733,3	5,1
Пензенская область	16900,3	33350,6	41775,8	52540,0	63342,7	86138,8	5,1
Самарская область	42758,9	79512,4	101923,7	125757,4	153186,5	189051,6	4,4
Саратовская область	23315,4	45189,0	57555,1	65314,9	78518,7	101053,0	4,3
Ульяновская область	21411,5	40230,6	49721,2	59989,2	76722,6	96217,1	4,5

Осуществим группировку регионов по уровню конкурентоспособности исходя из величины ВРП на душу населения (табл. 2).

Сложившуюся ситуацию можно охарактеризовать следующим образом: в группу регионов с высоким уровнем конкурентоспособности традиционно входят Республика Татарстан и Самарская область. Эти регионы характеризуются высокими объемами промышленного производства, строительства, низкой долей убыточных организаций и высоким уровнем жизни населения. Это определяет конкурентные преимущества данных регионов. Кроме того, Самарская область – лидер по инновационному потенциалу, объему привлекаемых иностранных инвестиций и степени развития малого бизнеса. В группу с достаточно высоким уровнем вошли Пермский край и

Оренбургская область (в 2006–2007 гг.). Средний уровень имеют Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Нижегородская область. Для них характерны значительные объемы промышленного производства, строительства, невысокая доля убыточных организаций. Инновационный потенциал регионов этой группы также достаточно высок, однако по степени развития малых предприятий Нижегородская область имеет значительные преимущества по сравнению с Пермским краем. У регионов группы существует реальная возможность перейти в группу с очень высоким уровнем конкурентоспособности. Замыкают данный рейтинг Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Кировская область, Пензенская область, Ульяновская область.

Группировка регионов исходя из величины ВРП на душу населения

Уровень конкурентоспособности	Перечень регионов					
	2000	2003	2004	2005	2006	2007
Высокий	Республика Татарстан, Пермский край, Самарская область	Республика Татарстан, Самарская область	Республика Татарстан, Самарская область	Удмуртская Республика, Саратовская область	Республика Татарстан, Самарская область	Республика Татарстан, Самарская область
Достаточно высокий		Пермский край	Пермский край	Кировская область	Пермский край, Оренбургская область	Пермский край, Оренбургская область
Средний	Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Нижегородская область, Оренбургская область	Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Нижегородская область, Оренбургская область	Республика Башкортостан, Нижегородская область, Оренбургская область	Республика Марий Эл, Чувашская Республика, Оренбургская область, Пензенская область	Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Нижегородская область	Республика Башкортостан, Удмуртская Республика, Нижегородская область
Низкий	Кировская область, Саратовская область	Саратовская область, Ульяновская область	Удмуртская Республика, Саратовская область	Ульяновская область	Саратовская область	Саратовская область
Неконкурентоспособные	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Пензенская область, Ульяновская область	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Кировская область, Пензенская область	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Кировская область, Пензенская область, Ульяновская область	Республика Башкортостан, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская область, Самарская область	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Кировская область, Пензенская область, Ульяновская область	Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Чувашская Республика, Кировская область, Пензенская область, Ульяновская область

Для них характерны низкие объемы промышленного производства, строительства, инвестиций в основной капитал. Эти регионы являются наименее привлекательными для иностранных инвесторов. Практически все регионы этой группы имеют незначительные объемы сельскохозяйственного производства. Также эти регионы характеризуются низкой обеспеченностью материально-производственной базой и высокой долей убыточных организаций. Инновационный потенциал регионов весьма невелик, здесь выделяется Ульяновская область, занимающая третье место в ПФО по объему затрат на исследования и разработки на душу населения, но характеризуется незначительным удельным весом организаций, осуществляющих технологические инновации. По сравнению с другими регионами ПФО уровень жизни, определяемый показателями среднедушевых денеж-

ных доходов и объемом ВВП на душу населения, не является высоким. По степени развития малых предприятий эти регионы также отстают от регионов, входящих в предыдущие группы. В целом представленные группы относительно стабильны. Из общей картины выделяется 2005 г., когда ситуация в корне изменилась.

Важнейшими механизмами повышения конкурентоспособности регионов следует рассматривать совершенствование регионального управления, активизацию инновационных процессов, содействие развитию кластеров и территориального маркетинга.

На ключевую роль инновационности среди всех составляющих конкурентоспособности обращает внимание М. Портер, который утверждает, что только инновационность позволяет предприятиям и территориям выиграть в конкурентной борьбе.

По уровню инновационной составляющей в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов России, формируемом

агентством «Эксперт РА», регионы ПФО представлены следующим образом (табл. 3).

Таблица 3

Ранг инновационной составляющей инвестиционного потенциала регионов ПФО среди российских регионов в 2007–2008 гг.

	Ранг
Республика Башкортостан	16
Республика Марий Эл	68
Республика Мордовия	49
Республика Татарстан	10
Удмуртская Республика	34
Чувашская Республика	32
Пермский край	9
Кировская область	47
Нижегородская область	4
Оренбургская область	46
Пензенская область	27
Самарская область	7
Саратовская область	18
Ульяновская область	25

Резюмируя, вышесказанное отмечаем, что в первую десятку регионов по уровню инновационного потенциала входят 4 из 14 субъектов ПФО, а 10 из них занимают мес-

та с 4 по 34. Наиболее низкий ранг по сравнению с другими субъектами имеет Республика Марий Эл.

Библиографический список

1. Портер М. Международная конкуренция : пер. с англ. / под ред. и предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 2000. – 495 с.
2. Источник: Чувашская Республика и регионы Приволжского федерального округа в цифрах. 2009 : стат. сб. / Чувашстат. – Чебоксары, 2009. – 230 с.
3. Фактор конкурентоспособности // Эксперт. – 2009. – № 49. – С. 96-108.

L. I. Erokhina*

*Erokhina Lidia, PhD in Economics,
Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
rector@tolgas.ru

E. V. Bashmachnikova*

*Bashmachnikova Elena, PhD in Economics,
Professor of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru

DEVELOPMENT PROSPECTS OF VOLGA REGION FEDERAL DISTRICT

Key words: regional innovative infrastructure, regional development, regional competitiveness.

Among the most important mechanisms for improving the competitiveness of the region we should consider improving regional governance, enhancing innovation processes, promotion of clusters and territorial marketing. The article features competitiveness assessment of regions composing the Volga Federal District, based on the value of gross regional product (GRP) per capita and the level of innovation attractiveness.

УДК 332.1

Т. И. Марченко*

**Марченко Татьяна Ивановна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eio@tolgas.ru

ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ РЕГИОНА: КЛАССИФИКАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА И ПРИНЦИПЫ ЕЕ ПОСТРОЕНИЯ

Ключевые слова: интеллектуальные ресурсы, управление интеллектуальными ресурсами, классификация интеллектуальных ресурсов, принципы классификации интеллектуальных ресурсов.

Управление интеллектуальными ресурсами региона представляет собой процесс идентификации, генерации, накопления имеющихся интеллектуальных ресурсов, а также определения способа информирования всех потенциальных пользователей о местонахождении данных ресурсов в интересах получения хозяйственным комплексом конкурентных преимуществ. Подобное обстоятельство вскрывает достаточно серьезную проблему отсутствия стандартизованности индивидуальных знаний, охватывающих представления о процессах и организационной дисциплине, упрощающей их распространение среди заинтересованных сторон. Решить обозначенные проблемы управления интеллектуальными ресурсами региона позволяет разработка такой системы классификации, которая обеспечит свободный доступ каждому желающему ко всем нематериальным ресурсам и позволит стандартизировать индивидуальные знания.

Управление интеллектуальными ресурсами региона определяется как активный, систематический процесс преобразования интеллектуальных активов или знаний, которыми обладают хозяйствующие субъекты мезоэкономического народнохозяйственного комплекса, в материальные и иные ценности с последующим их распределением между всеми заинтересованными сторонами. Как отмечает в своих трудах американский ученый Дж. Харрингтон: «Знание переводит нас из мира случайностей в мир осознанного выбора» [6]. Другими словами, это процесс, в ходе которого региональные операторы рынка не только используют имеющиеся у них интеллектуальные ресурсы в интересах получения конкурентных преимуществ, но и предварительно генерируют и накапливают данные ресурсы. Следовательно, управление интеллектуальными ресурсами региона – это еще и систематический процесс идентификации, использования и передачи информации, знаний,

которые персонал хозяйствующих субъектов данного региона может создавать, совершенствовать и применять.

Представленное выше уточнение сущности управления интеллектуальными ресурсами вскрывает достаточно серьезную проблему, заключающуюся в стандартизованности индивидуальных знаний, охватывающих представления о процессах и организационной дисциплине, упрощающей их распространение среди заинтересованных сторон. Тогда основополагающим критерием совершенства управления интеллектуальными ресурсами на мезоэкономическом уровне должно рассматриваться количество индивидов, получивших доступ к новым идеям через внутренние или внешние по отношению к хозяйствующим субъектам сети распространения информации, и возможность реализовать их на практике. Данный измеритель рассматривается в подобном статусе вследствие того, что коммуникационные сети позволяют создавать

на рабочих местах в тех или иных сферах деятельности критические массы знаний, служащие основой для выработки действенных стандартов, а также открывают для заинтересованных сторон доступ к созданным стандартам, позволяя им высказывать замечания, направленные на их совершенствование.

В рамках другой, не менее значимой проблемы управления интеллектуальными ресурсами небезынтересным представляется следующее высказывание К. Джанетто и Э. Уиллера: «Единственное, что труднее, чем обнаружить какие-то конкретные знания, – это найти их еще раз» [3]. Суть данного высказывания заключается в необходимости после осуществления идентификации всех имеющихся в регионе интеллектуальных ресурсов определения способа информирования всех потенциальных пользователей о том, какие интеллектуальные активы и знания имеются и где они находятся.

Решить обозначенные проблемы управления интеллектуальными ресурсами региона позволяет разработка такой системы классификации, которая обеспечит свободный доступ каждому желающему ко всем нематериальным ресурсам и позволит стандартизировать индивидуальные знания. Глубоко проработанная система классификации интеллектуальных ресурсов, имеющихся на региональном уровне, – главный атрибут любой совершенной системы управления данными ресурсами.

Важно также понимать, что нет и не может быть однообразного, типового подхода к методам и процессам управления интеллектуальными ресурсами на любом уровне, не учитывающего природу и разновидности самих объектов управления – интеллектуальных ресурсов.

Резюмируя вышеизложенное, следует заметить, что система классификации региональных интеллектуальных ресурсов должна быть построена в соответствии со следующими принципами:

– гибкости и допустимости возможных изменений (учета возможностей пополнения и изменения состава и структуры интеллектуальных ресурсов);

– доступности и доброжелательного отношения к пользователю (простоты в использовании для пользователя любого уровня, опоры на понятный признак классификации с подходящим языком интерфейса без использования оригинальных технологий);

– подотчетности (отражения права интеллектуальной собственности: обладателя интеллектуальных ресурсов, источника их получения с целью обоснованного распределения финансовых ресурсов).

Разработка классификации интеллектуальных ресурсов региона не представляется достаточно простым процессом в управленческой деятельности, поэтому целесообразным является определение набора данных ресурсов, необходимых к включению в разрабатываемую классификацию, а также принятия решения о степени автоматизации информационной системы и уровне удовлетворения потребностей ею всех заинтересованных сторон. Более того, на первоначальном этапе формирования информационной системы группировок имеющихся интеллектуальных ресурсов представляется важным сделать ее простой и практичной с целью повышения к ней пользовательского интереса.

Оптимальная классификация интеллектуальных ресурсов предполагает указание таких признаков, которыми можно управлять и которые имеют значение для всех пользователей.

Анализ содержания, специфики и характера приобретения, освоения и передачи интеллектуальных ресурсов региона позволяет выделить разновидности, обусловленные их потребительским характером и направленностью на воплощение в конкретных задачах управления мезоэкономическим развитием.

Классификационный признак интеллектуальных ресурсов по форме существования (по сложности передачи интеллектуальных ресурсов) является наиболее распространенным в существующих публикациях на данную тему. По данному признаку принято выделять явные (эксплицитные, осязаемые) и неявные (имплицитные, не-

осязаемые) интеллектуальные ресурсы региона.

Явные интеллектуальные ресурсы – это любые сведения, которые можно:

- выразить средствами формального языка (с помощью слов или других способов общения – изображений, звуков, жестов и которые могут рассматриваться в качестве эквивалента информации), доступными пониманию человека или машины;

- сохранить на частично структурированных носителях (в виде документов, сообщений по электронной и голосовой почте, на видео);

- без усилий распространить среди индивидов в систематизированном виде.

Явные интеллектуальные ресурсы в силу самой своей природы, как правило, накапливаются и распространяются внутри региона. Они ставят перед управленцами задачу координации громадного объема доступной информации. Явные интеллектуальные ресурсы можно без труда распространять посредством электронных средств связи.

Неявные интеллектуальные ресурсы представляют собой совокупность сведений, формируемых вокруг нематериальных факторов, образующих индивидуальный опыт человека. Это персональные, специфичные по своему содержанию сведения, неотъемлемые от их обладателя. К их числу относятся нематериальные ресурсы в виде знаний, накапливаемых человеком в результате индивидуального опыта, и вырабатываемые им навыки. Эти ресурсы порождаются такими неуловимыми категориями, как внутренние убеждения, ожидания, интуиция и индивидуальные ценности, сложно облакаемые в символы; их распространение наиболее эффективно в ходе очной синхронной коммуникации. Такие ресурсы, служащие основой индивидуальных идей, взглядов, ценностей и суждений, принято также обозначать термином «мягкие интеллектуальные ресурсы», так как они доступны для окружающих только в результате общения с их носителем. У. Букович и Р. Уильямс называют подобные ресурсы скрытыми и характеризуют их как «...ресурсы... что спрятаны глубоко «в головах» [1].

Принято считать, что скрытых интеллектуальных ресурсов задействовано в экономике региона примерно в четыре раза больше, чем явных. Поэтому вопрос отношения к скрытым интеллектуальным ресурсам достаточно актуален, так как явные интеллектуальные ресурсы останутся в региональных информационных системах и других ресурсах, в то время как скрытые принадлежат только их носителю – человеку, что накладывает определенные ограничения на свободный доступ к ним.

Управление явными и неявными интеллектуальными ресурсами региона включает управление сложными взаимодействиями между людьми, управление процессом и технологией распространения интеллектуальных ресурсов. В течение многих лет регионы направляли свои инвестиции в управление информационными потоками, ориентируясь исключительно на явные интеллектуальные ресурсы. Однако принято считать, что наибольшую ценность для экономики региона представляют все же скрытые интеллектуальные ресурсы, поскольку в отличие от явных они не обеспечивают быстрого и безбарьерного доступа к себе конкурирующих структур. Другими словами, неявные интеллектуальные ресурсы являются наиболее действенным инструментом в межрегиональной конкурентной борьбе за привлечение различного рода ресурсов и реализацию продукции (услуг), и по этой причине способность накапливать и распространять данные ресурсы внутри региона является одной из важнейших задач управления ими, равно как и одной из сложнейших.

Схожей по смысловой нагрузке с предыдущей представляется следующая классификация интеллектуальных ресурсов, имеющих в регионе, – по уровню точности. Данный классификационный признак предполагает разделение интеллектуальных ресурсов на формализованные и неформализованные.

Формализованные интеллектуальные ресурсы являются наиболее точными, фиксируются в каком-либо виде – на бумаге, видео-, аудио- или электронном носителе и

составляют около 20% всех интеллектуальных ресурсов региона.

Неформализованные интеллектуальные ресурсы находятся в индивидуальной памяти людей или в накопленном организационном знании, доступны и могут свободно передаваться другим. Неявный источник интеллектуальных ресурсов находится в подсознании людей и культуре организации, поэтому его труднее выявить и использовать.

Неформализованные интеллектуальные ресурсы должны быть переведены в область формализованных как можно быстрее, иначе они могут быть утрачены, как это происходит с многими заслуживающими особого внимания идеями, которые неоправданно утрачиваются, если их своевременно не зафиксировать. Источники неформализованных интеллектуальных ресурсов – это люди, занятые в экономике региона (в том числе бывшие работники), потребители, поставщики, контролеры, исполнительная власть, представители науки и промышленности. Индивидуальная и корпоративная память, регистрирующая знания и опыт, является доступным источником интеллектуальных ресурсов, которые можно легко передавать и записывать на разных носителях. Неформализованные источники включают коммуникационные системы, такие как устная передача знаний, наблюдения за поведением лидеров и работников, принятые в практике хозяйствующих субъектов региона системы мотивации и вознаграждений.

Следующим признаком группировки и упорядочения имеющихся интеллектуальных ресурсов в регионе является критерий их значимости для осуществления функционирования и развития мезоэкономического народнохозяйственного комплекса, по которому выделяются критичные и некритичные интеллектуальные ресурсы.

Критичными считаются интеллектуальные ресурсы, выражающиеся в виде тех знаний и информации, на которых основана деятельность данного комплекса. Это не означает, что остальные нематериальные ресурсы, которые накоплены в регионе, никем не востребованы и никогда не будут

использованы. Известно, что интеллектуальные ресурсы – понятие весьма относительное.

Интересна классификация интеллектуальных ресурсов региона по факту их осознанности.

Осознанными являются те нематериальные ресурсы, про наличие которых индивиду известно, что они у него есть. И наоборот, неосознанные интеллектуальные ресурсы – те, обладание которыми не осознается индивидуумом в силу того, что они являются неотделимой частью его трудовой деятельности.

Интеллектуальные ресурсы и того и другого вида рассматриваемой классификации имеют критическое значение для экономики региона, и задачей управления интеллектуальными ресурсами на мезоэкономическом уровне является создание условий для осуществления обмена этими видами интеллектуальных ресурсов (способствование обмену осознанными интеллектуальными ресурсами; способствование формулировке и обмену неосознанными интеллектуальными ресурсами).

По периоду использования выделяют стратегические и оперативные интеллектуальные ресурсы региона.

Под стратегическими интеллектуальными ресурсами региона подразумевается совокупность размещенных в регионе интеллектуальных ресурсов, определяющих их ключевое значение для возможностей и границ функционирования данного региона в сложившейся ситуации. Необходимость формирования долговременного устойчивого развития мезоэкономического народнохозяйственного комплекса предполагает проведение оптимизации сочетания интеллектуальных ресурсов, обеспечивающих баланс состояния внешнего окружения и внутреннего потенциала региона. При этом параметры внешней среды являются первичными при анализе в системе формирования стратегических интеллектуальных ресурсов, определяющими требования к внутренним ресурсам региона.

Более детальное отражение связи между стратегией и интеллектуальными ресурсами региона предполагает необходимость

выявления стратегического содержания последнего, идентифицируя с ним требуемые для реализации этой стратегии нематериальные ресурсы и сравнивая их с действительным интеллектуальным потенциалом в целях обнаружения величины стратегического несоответствия между имеющимися и необходимыми интеллектуальными ресурсами на данном хозяйственном уровне.

Та или иная стратегическая позиция мезоэкономического хозяйственного комплекса связана с определенным набором интеллектуальных ресурсов, предполагаемых к использованию в процессе формирования его конкурентной позиции (некоторые моменты, которые следует знать, и знания, что необходимо делать).

С другой стороны, определенный набор интеллектуальных ресурсов, которым располагает в настоящее время регион, ограничивает пути реальной конкуренции, так как требует от него идентификации источников конкурентных преимуществ и места приложения в них имеющихся интеллектуальных ресурсов. В каждой конкретной ситуации региональная конкурентная позиция порождает требования к нематериальным ресурсам, в то время как наличествующие нематериальные ресурсы порождают возможности и ограничения в выборе конкурентной позиции. Обеспечение долговременного устойчивого развития мезоэкономического хозяйственного комплекса требует динамического согласования этих основанных на нематериальных ресурсах требований и способностей.

Оперативные интеллектуальные ресурсы участвуют в построении механизма реализации стратегического выбора региона.

В условиях неустойчивости экономической среды и насыщенности товарных рынков особенно значимой представляется классификация интеллектуальных ресурсов по признаку отношения к среде возникновения. По этому признаку принято выделять интеллектуальные ресурсы, созданные: внутри предприятий (процессы, деятельность, управление, опыт, технологии, структура, мотивация, культура); при взаимодействии с внешней средой (инфраструктурные активы (методы public relations, ин-

формационные технологии, связи в деловых кругах) и интеллектуальная собственность (товарный знак, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау, информация, составляющая коммерческую тайну предприятий); во внешней среде (рыночные активы (клиентская база, каналы дистрибуции, репутация предприятия, бренд, франшизные и лицензионные соглашения).

По отношениям собственности выделяют интеллектуальные ресурсы, имеющие правовую защищенность (патент, промышленный образец); имеющие квазиправовую защищенность (ноу-хау предприятий); имеющие общественный доступ (библиотеки, профессиональные журналы и т. д.).

По способу возникновения интеллектуальные ресурсы делятся на ресурсы, появившиеся в результате стремления к познанию и возникшие при использовании.

По времени возникновения различают постфигуративные (ресурсы предков), конфигуративные (ресурсы сверстников) и предфигуративные (ресурсы младших поколений, используемые старшими поколениями) интеллектуальные ресурсы.

По концептуальному уровню предлагается в качестве первой группировки интеллектуальных ресурсов по цели (идеалистические интеллектуальные ресурсы). К числу подобных нематериальных ресурсов относят мировоззрение, цели, систему понятий. Частично эти интеллектуальные ресурсы являются явными, однако большая их часть представляется и используется подсознательно. С их помощью определяются возможности по постановке цели и формулировке ценностей. Систематические интеллектуальные ресурсы – это интеллектуальные ресурсы систем, схем и методов. Они используются для глубокого анализа причин, формулировки новых подходов и принятия альтернативных решений. Практические интеллектуальные ресурсы – это умение принять решение, которое используется практически ежедневно. Автоматические интеллектуальные ресурсы – это те интеллектуальные ресурсы, к которым выработана привычка и которые применяются

в тех случаях, когда не прибегают к логическим рассуждениям.

По носителю различают интеллектуальные ресурсы, находящиеся на материальных носителях (оборудование, продукт); находящиеся на квазиматериальных носителях (права, патенты, знаки и т. д.) и интеллектуальные ресурсы социальной системы и человека (организации, группы, индивидуума).

По статусу новизны выделяют интеллектуальные ресурсы мирового и отраслевого уровня, а также уровня предприятий, группы и личностного уровня.

По виду объекта (в зависимости от области знаний) интеллектуальные ресурсы классифицируются на естественно-научные, технологические (о технологиях создания продукта), маркетинговые (о группах потребителей, ценовой политике, способах продвижения товара (услуги) и пр.), макроэкономические (о тенденциях изменения курса валют, внешнеэкономических тенденциях, перспективах увеличения внутреннего спроса и пр.), психологические и социологические.

На личностном уровне типы интеллектуальных ресурсов могут быть упорядочены по четырем степеням: интеллектуальные ресурсы как результат познания (владение основами предмета); интеллектуальные ресурсы как специальная квалификация (практическое выполнение, требующее больше знаний, чем можно извлечь из книг); интеллектуальные ресурсы как системное понимание (глубокое знание причин и следствий, высшим выражением которого является интуиция); интеллектуальные ресурсы как самомотивируемое творчество (желание и мотивация достижения успеха).

Такая трактовка интеллектуальных ресурсов делает акцент на образовательные, организационные и социальные процессы приобретения данных ресурсов и помогает сформировать подходы к обучению разных категорий их пользователей в регионе.

Подход к трактовке интеллектуальных ресурсов, основанный на способах их структурирования и фиксации, подчеркивает значимость трудноформализуемого индивидуального знания и заставляет задуматься

об организационных механизмах, способствующих обмену таким знанием и его продуктивному использованию. По данному классификационному признаку выделяются следующие интеллектуальные ресурсы: зависящие от навыков абстрактного мышления и познавательных способностей (знание «что»); воплощенные, т. е. ориентированные на действие и, как правило, лишь частично явные (знание «как»); запечатленные в культуре, относящиеся к процессу достижения общего понимания; встроенные, содержащиеся в системных процедурах; закодированные, передаваемые через знаки и символ.

В качестве следующей классификации выделяется группировка интеллектуальных ресурсов по формированию базовых компетенций. В рамках данного признака упорядочения нематериальных ресурсов выделяются общие (коренные) (знания о способах производства, о базовых отраслевых технологиях, об объективных закономерностях и принципах экономического развития) и специфические (инновационные) (ноу-хау, результаты исследований рынка продуктов и услуг, особенности корпоративной культуры, специфические методы управления, нетрадиционные способы мотивации трудовой и креативной активности) виды интеллектуальных ресурсов.

Следует отметить, что деление интеллектуальных ресурсов на общие и специфические весьма относительно, так как имеющаяся сегодня инновационность отдельных нематериальных ресурсов завтра неотвратимо может быть утрачена. Данная динамика наводит на мысль о необходимости осуществления постоянной защиты и наращивания достигнутого стратегического конкурентного потенциала на основе постоянного обучения, восприятия и аккумуляции знаний и опыта.

По сферам деятельности интеллектуальные ресурсы представляются в виде технологий; профессиональных и финансовых услуг; услуг здравоохранения; транспортных услуг; ресурсов, формируемых в энергосистеме страны и региона; природных ресурсов и ресурсов, создаваемых в строительстве; воплощаемых в продуктах пита-

ния, одежде, путешествиях, сельском хозяйстве; формируемых в органах исполнительной власти.

По уровню накопления опыта выделяют теоретические (научные) и практические (прикладные) интеллектуальные ресурсы.

Теоретические интеллектуальные ресурсы состоят из фундаментальных концепций, принципов, моделей и гипотез, которые были выведены и обобщены ведущими специалистами в результате многолетней работы.

Практические интеллектуальные ресурсы состоят из прикладной теории, эмпирических правил, опыта и других рациональных моделей, постоянно используемых в текущей работе.

По степени структуризации интеллектуальные ресурсы делятся на хорошо структурированные (алгоритмы, формулы, теории, схемы, процессы), полуструктурированные (суждения, субъективные оценки, эвристические правила принятия решений) и неструктурированные (без теоретической основы, опыт в виде фактов).

Заметим, что в каждом случае существует известное соотношение между определенностью интеллектуальных ресурсов и степенью их структурирования.

По стадии функционирования интеллектуальные ресурсы классифицируются на участвующие в процессе генерации знания и участвующие в процессе объективации знания.

Ряд философских словарей [2, 5] трактуют категорию «объективация» как мыслительный процесс, посредством которого ощущение, возникающее как субъективное состояние, преобразуется в восприятие объекта, т. е. как процесс опредмечивания, превращения в объект. Тогда объективация знания – мыслительный процесс, посредством которого ощущение индивидуума, возникающее как субъективное состояние, преобразуется в реальность объективную, сливающуюся с определенным материальным носителем. Генерация – это процесс создания знания, обладающего такими признаками, как оригинальность, новизна. Именно на этой стадии происходит превращение общеизвестного знания в новооткрытое. Существует и обратный процесс –

диссеминация, когда новооткрытое знание становится общеизвестным.

С точки зрения масштаба распространения интеллектуальные ресурсы делятся на индивидуальные (личностные), групповые и общественные.

То, что знает отдельный человек, составляет его индивидуальные интеллектуальные ресурсы. Традиционные представления исходят из того, что интеллектуальные ресурсы – это прерогатива отдельных личностей, при этом группа – лишь простая сумма членов этой группы, а групповые интеллектуальные ресурсы – сумма их индивидуальных ресурсов.

Известный британский ученый – философ М. Полани выдвинул концепцию личностных интеллектуальных ресурсов [3]. Основой теории познания этого ученого является его эпистемология неявных интеллектуальных ресурсов, впервые изложенная им в 1958 году. Ученый указывал на существование двух типов интеллектуальных ресурсов: центральных, главных, эксплицитных (*focal*) и периферических, неявных, скрытых, имплицитных (*tacit, subsidiary*). Причем периферические интеллектуальные ресурсы являются необходимым основанием центральных интеллектуальных ресурсов. С содержательной точки зрения обе разновидности интеллектуальных ресурсов описываются в терминах логической дизъюнкции. Однако если рассматривать процесс познания в целом, то они находятся в отношении дополнения. Эмпирический базис неявных интеллектуальных ресурсов образуют неосознанные ощущения, представления, причем полной осознанности их, по М. Полани, быть не может, так как «человек знает больше, чем может сказать». Однако в большей степени неявные интеллектуальные ресурсы проявляются как индивидуальные практические навыки, которые человек не в состоянии пояснить, а может только практически продемонстрировать или показать. Логиковербальные средства передачи интеллектуальных ресурсов играют при этом лишь вспомогательную роль. М. Полани придавал изучению этих навыков исключительно большое значение, видя в них как универ-

сальные схемы человеческой деятельности, ассимилированные культурой, так и мощный механизм социальной памяти, транслирующий из поколения в поколение накопленный фонд личностных интеллектуальных ресурсов.

Согласно теории нейролингвистического программирования индивидуальные интеллектуальные ресурсы можно разделить на несколько взаимосвязанных иерархических уровней:

– на первом уровне отражается структура окружающего мира (ответы на вопросы «кто», «что», «какие связи, отношения»);

– на втором уровне представляются варианты действий, поступков человека в этой структуре (ответ на вопрос «что делать»);

– на третьем уровне рассматриваются технологии действий, поступков (ответ на вопрос «как делать»);

– на четвертом уровне содержатся личностные концептуальные знания, отражающие ценности, морально-этические принципы, личностные установки и мотивы (ответы на вопросы «почему», «как», например «почему это важно для меня», «как я к этому отношусь»);

– на пятом уровне представляются знания о позиции, статусе личности данного человека в окружающем мире людей, т. е. в организации, группе, коллективе (ответы на вопросы «кто я», «где я», «что я значу»);

– на шестом уровне находится формулировка социально и профессионально значимого назначения человека (ответы на во-

просы «для чего я пришел в этот мир», «каково мое назначение – миссия»).

Система таких личностных знаний формирует виртуальное (ментальное, интеллектуальное) жизненное пространство человека.

Существует и другая, современная точка зрения на масштаб распространения интеллектуальных ресурсов с позиций системного подхода, в соответствии с которой группа людей как система формирует новую сущность со своей уникальной спецификой. В рамках этого представления можно говорить о групповом поведении и о групповых интеллектуальных ресурсах, общественных интеллектуальных ресурсах.

По виду интеллектуальных ресурсов с точки зрения содержания и области применения (по предмету) наиболее характерные классификационные группы представлены в табл. 1.

Первый вид знаний иногда называют декларативными интеллектуальными ресурсами, так как он имеет дело с описанием и информацией, отвечающей на вопрос «что делать»; «знаю, кто» – интеллектуальными ресурсами отношений; «знаю, как» – процедурными интеллектуальными ресурсами, применяемыми для совершенствования действий и отвечающими на вопрос «как действовать»; «знаю, почему» – причинными интеллектуальными ресурсами; «знаю, где и когда» – интеллектуальными ресурсами условий.

Таблица 1

Предметная классификация интеллектуальных ресурсов региона

Вид	Содержание	Область применения
Знаю, что	Когнитивное знание, знание фактов, необходимых для выполнения той или иной работы	Эти знания нужны во многих ситуациях, но не всегда критичны (можно знать требования к регистрации открываемого предприятия, но не открывать его)
Знаю, кто	Когнитивное знание, знания об отношениях, контактах, о том, кто обладает необходимыми умениями и возможностями, а также знаниями	Эти знания особенно важны в процессе сетевых взаимодействий
Знаю, как	Продвинутое умение, знания о процессах, процедурах, методиках, инструментах, технологиях, которые используются в региональной экономике	Эти знания позволяют выполнить задание, однако можно выполнить задание, но не иметь представления о процессе в целом
Знаю, где и когда	Знания о том, где и когда можно найти необходимую информацию, а также с помощью каких поисковых средств можно это сделать	Применяются при работе с современными средствами поиска и обработки информации

<i>Вид</i>	<i>Содержание</i>	<i>Область применения</i>
Знаю, почему	Системное понимание, знания о контексте деятельности отдельных работников и структуры в целом, знания о перспективах, факторах деятельности	Эти знания важны при реализации стратегических планов развития. Они позволяют установить зависимость между элементами и их влиянием на процессы, помогают установить, в какой момент наиболее целесообразно осуществлять те или иные действия или прекратить активность
Чувствую, как и почему	Синтез и тренированная интуиция, знания, которые позволяют соединить два или более аспекта для получения нового эффекта	Эти знания генерируют и реализуют инновации, а также координируют работу в структуре, направляя ее в русло высокой эффективности

Причинные знания и знания условий можно также назвать эпизодическими и эвристическими интеллектуальными ресурсами.

Эпизодические интеллектуальные ресурсы используются исходя из схожести ситуаций, аналогичности тематики предыдущих эпизодов, событий или прецедентов и которые сохраняются, обобщаются и (в случае необходимости) вновь применяются в новой ситуации.

Эвристические интеллектуальные ресурсы относятся к практическим правилам, выведенным на основе собственного опыта, и позволяют обозначить разницу между специалистом и новичком.

«Знание, как и почему» рассматривается как мета-знания о способах и методах поиска и переработки информации, принятии решений о том, когда необходимо прибегать к тому или иному виду интеллектуальных ресурсов. Мета-знания характеризуются более высоким уровнем абстракции по сравнению с эпизодическими, процедурными и декларативными интеллектуальными ресурсами.

Рассмотренные в данной классификации различия интеллектуальных ресурсов полезны для картографирования и управления данными ресурсами в процессе формирования стратегии развития региона. Потребности последнего требуют таксономии интеллектуальных ресурсов, ориентированной непосредственно на стратегию развития и отражение конкурентных особенностей каждой территории.

В дополнение предлагается классификация интеллектуальных ресурсов, разработанная экспертами Европейской комиссии:

– научные знания, формируемые в университетах, государственных научно-ис-

следовательских институтах и частном корпоративном секторе исследований и разработок;

– технические (технологические) знания, основными поставщиками которых являются компании предпринимательского сектора, проводящие собственные исследования и разработки, институты предпринимательского сектора и государственные научные учреждения, университеты, а также исследовательская активность в новых предпринимательских структурах, возникающих как при создании нового бизнеса, так и в качестве побочного продукта исследований, проводимых в существующих организациях;

– инновации, осуществляемые компаниями предпринимательского сектора и вновь созданными предприятиями;

– интеллектуальный капитал, создаваемый в результате деятельности университетов по подготовке специалистов и кадров высшей квалификации, в процессе исследований в государственном и предпринимательском секторах, а также в других специализированных заведениях высшего профессионального образования;

– квалификации, получаемые в процессе обучения в высших учебных заведениях, в корпоративном секторе, на профессиональных курсах или являющиеся результатом профессионального опыта работников во всех секторах экономики, включая исследовательский сектор;

– информационно-коммуникационные технологии, создаваемые в корпоративном секторе и распространяемые в результате их применения и деятельности сетевых структур.

Таким образом, классифицирование имеющихся в регионе интеллектуальных ресурсов рассматривается как неиспользованный резерв, скрытый потенциал данного хозяйственного комплекса, который может быть реализован при соответствующем

подходе к управлению данными ресурсами и при наличии заинтересованности руководства региона в повышении конкурентоспособности последнего и получении на этой основе дополнительного социально-экономического эффекта.

Библиографический список

1. Букович У., Уильямс, Р. Управление знаниями: руководство к действию : пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2002. – XVI. – 504 с.
2. Губский Е. Ф. Философский энциклопедический словарь / ред.-сост. Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 576 с.
3. Джанетто К., Уиллер Э. Управление знаниями. Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями : пер. с англ. Е. М. Пестеревой. – М. : Добрая книга, 2005. – 192 с.
4. Полани М. Личностное знание: на пути к посткритической философии : пер. с англ. М. Б. Гнедовского. – М. : Прогресс, 1985.
5. Философия : энциклопедический словарь / под ред. проф. А. А. Ивина. – М. : Гардарики, 2004. – 1072 с.
6. Харрингтон Дж. Совершенство управления ресурсами : пер. с англ. А. Л. Раскина, В. В. Шахлевича / под науч. ред. В. В. Брагина. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2008. – 352 с.

T. I. Marchenko*

**Marchenko Tatiana, PhD in Economics, Associate Professor
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

ELEMENTS OF METHODOLOGY OF MANAGING INTELLECTUAL RESOURCES IN THE REGION: THE CLASSIFICATION OF INTELLECTUAL RESOURCES OF THE REGION AND ITS COMPOSITION PRINCIPLES

Key words: intellectual resources, management of intellectual resources, classification of intellectual resources, principles of intellectual resources classification.

Management of regional intellectual resources is the process of identification, generation and accumulation of existing intellectual resources, as well as determining how to inform all potential users of the location of these resources in order to provide competitive advantage to the economic complex. This circumstance reveals a serious problem – the lack of standardization of individual knowledge, covering concepts of the management processes and organizational discipline that facilitates their spread among the interested parties. In order to solve the identified problems with the management of intellectual resources in the region, a classification system should be created to provide free access for everyone to all available resources and to standardize the individual knowledge of the subject.

© Марченко Т. И., 2010

УДК 332

Р. А. Джумаева*

**Джумаева Римма Алимжановна, кандидат технических наук, доцент
Казанский государственный технологический университет, г. Казань
dzuma67@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ И ЗАДАЧИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ, ПЕРЕПОДГОТОВКИ И ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ КАДРОВ

Ключевые слова: модернизация экономики, рынок труда, подготовка и переподготовка кадров, рынок образовательных услуг, прогнозирование потребности рабочей силы.

Рассмотрены основные проблемы и задачи в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в связи с модернизацией российской экономики. Выделены такие проблемы, как несоответствие сложившейся системы образования требованиям сегодняшнего дня, отсутствие четко разработанной программы модернизации системы образования и инструментов для ее эффективной реализации, даются рекомендации по их решению.

Среди основных направлений модернизации российской экономики особо необходимо выделить направление, связанное с подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации кадров. Качественные изменения, происходящие в экономике страны, требуют от современных специалистов иного образа мышления, навыков и компетенций.

Решение задач, поставленных Правительством Российской Федерации на современном этапе, призвано коренным образом изменить существующее положение дел в экономической, социальной и других сферах жизнедеятельности страны, что, безусловно, касается и рынка труда. Рынок труда, его состояние и развитие характеризуется уровнем соответствия текущей экономической ситуации, текущим экономическим потребностям различных секторов хозяйственной деятельности.

Одним из существенных факторов, влияющих на развитие рынка труда, является качество рабочей силы, в том числе соответствие профессионального и квалификационного уровней требованиям реального сектора экономики с учетом появления и реализации новой техники, технологии и способов производства товаров и оказания услуг. Появление новых технологий,

оборудования и стандартов, скорость их изменений и обновлений создают особые условия реализации различных экономических и социальных проектов. Отсюда требования к гибкости (подвижности) системы переподготовки и повышения квалификации, возможности быстро менять содержание, методы, организационные формы в соответствии с потребностями производства и ситуацией на рынке труда.

Среди основных задач, стоящих перед Российской Федерацией и требующих своевременного и эффективного решения, можно выделить следующие:

- импортозамещение техники и технологии;
- увеличение доли наукоемкой продукции, товаров и услуг отечественных производителей;
- повышение конкурентоспособности продукции и услуг отечественных производителей.

Решение подобных задач возможно только комплексно и системно. Параллельно с вышеуказанными вопросами имеют место быть задачи по интеграции всех сфер жизни общества в мировую систему, в которой существуют выработанные общепринятые стандарты осуществления деятельности в различных сферах, в том числе и экономической.

Помимо экономических и производственных задач ставятся задачи по обеспечению преемственности государственных стандартов в области образования и подготовки специалистов к мировым стандартам.

Важно отметить тот факт, что вопросы развития экономики страны не ограничиваются производственными и коммерческими секторами. Программа модернизации неразрывно связана и со сферой образования и, как следствие из вышесказанного, с уровнем жизни каждого гражданина.

Хочется особо подчеркнуть, что именно образование всегда содержит в себе инновационную составляющую последующего экономического развития. Между тем отработанной стратегии развития отечественного высшего инженерного, экономического, управленческого образования, а также среднего специального и общего среднего образования пока, к сожалению, не существует. По большому счету нет и отвечающей всем требованиям и вызовам времени экономики образования. Государство стремительно уходит из сферы высшего образования, результатом чего становится значительное относительное сокращение числа студентов-бюджетников и доли государственных расходов в финансовых бюджетах высших учебных заведений. При этом значительно ужесточаются административные требования к деятельности последних.

Образование также наследует из предшествующих времен (по крайней мере, последних двух-трех десятилетий) соотношения имитационного образования сравнительно невысокого качества и быстро прогрессирующего в рамках мощной общей глобальной тенденции подлинно профессионального образования. Первое, по существу, не несет в себе никакой более или менее значимой инновационной составляющей. Второе, напротив, активно формирует новое качество человеческого капитала и современный инновационный потенциал экономического развития. От того, как в будущем будут соотноситься эти два важнейших институциональных сектора имитационного и отвечающего общемировым тенденциям профессионального образования, зависит не только качество темпов экономического роста нашей страны, но и

то, какое место критерий образования будет играть при отборе и найме рядовых работников, менеджеров среднего звена и руководителей предприятий, усиливая действие институтов предпринимательского отбора в формировании инновационного типа экономического развития.

Как уже было отмечено, в Российской Федерации сформировалась определенная система образования и профессиональной подготовки специалистов различного уровня и специальностей. Она характеризуется существующими традициями в сфере образования и производства, определенным числом специалистов, обладающих знаниями в своей области деятельности, наличием научно-технического задела, готового к коммерческому освоению.

Рассмотрим более детально вопросы, связанные с подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации кадрового состава, с определением ключевых элементов развития данной системы. На основе выявленных элементов определим круг первоочередных задач, которые целесообразно решить для создания условий по обеспечению программы модернизации экономики страны.

В первую очередь разграничим вопросы подготовки, переподготовки и повышения квалификации в зависимости от вида деятельности в организации, осуществляемого сотрудниками. С целью сохранения условий для выработки единого подхода разграничение произведем укрупненно следующим образом:

- Производственные специалисты (непосредственно участвуют в производственном процессе).
 - Административные специалисты (заняты в сфере управления предприятиями).
- В целом управление процессом переподготовки сотрудников определяет:
- масштабы переподготовки и факторов, влияющих на нее;
 - формы переподготовки;
 - социологические исследования среди работников.

Численность сотрудников, нуждающихся в переподготовке, определяется:

- численностью высвобождаемых работников;

- контингентом высвобождаемых работников;

- возможностью их трудоустройства на предприятии.

Теперь выявим существующие различия в подготовке и переподготовке вышеуказанных специалистов, определим общие моменты.

Производственные специалисты. Целесообразно отметить, что обучение и подготовка этой группы специалистов в основном происходят на рабочем месте. Обучение вне рабочего места требует уже существенных затрат ввиду отсутствия работника на рабочем месте, необходимости использования по месту прохождения учебы (подготовки) места, оборудованного современным комплексом технологических машин и механизмов.

Снижение качества подготовки специалистов подобного уровня обусловлено рядом причин – в первую очередь ослаблением роли государственного регулирования подготовки специалистов через систему профессионально-технического образования. Во-вторых, определение эффективной численности работающих и их уровня производительности не позволяет оптимально функционировать предприятию.

Административные специалисты. В основном подготовка и обучение подобных специалистов проводятся вне предприятия. Главная задача повышения квалификации руководителей и специалистов – обеспечить своевременную реализацию новых технических, организационных и экономических подходов в практическую деятельность предприятия.

По мнению автора, модели развития региона должна соответствовать система образования, соответствующая реальным запросам рынка труда. В таком случае региональные системы профессионального образования смогут обеспечить насущные потребности экономики субъектов Российской Федерации в профессиональном обновлении и численности квалифицированных кадров.

На сегодняшний день практически все процессы подготовки, переподготовки и повышения квалификации на предприятиях

не являются системными. Данные мероприятия проводятся на договорной основе между хозяйствующим субъектом и образовательными учреждениями различных форм собственности. Это приводит к тому, что нет единых выработанных стандартов по проведению образовательных процессов и программ повышения профессионального уровня и переподготовки.

Сам процесс обучения в условиях договорных отношений определяется интересами участвующих сторон, что и обуславливает различия в сроках, содержании, методах профессиональной подготовки и, как правило, носит формальный процесс. Вопросы налогообложения предприятий при обучении своих специалистов также целесообразно решить таким образом, чтобы повышение квалификации сотрудников не было сопряжено с недостаточностью средств. Таким образом, появляется возможность отойти от краткосрочных программ к постоянным, что, на взгляд автора, является существенным в вопросах своевременности освоения современных технологий. Как следствие, будет наблюдаться повышение востребованности в уже существующих и потенциальных работниках, обеспечение роста производительности их труда.

Регулирующее воздействие на предприятие, на его политику подготовки кадров эффективно осуществлять на основе региональной программы занятости, с различными формами территориальной организации подготовки кадров.

Задачи разработки и согласования образовательных программ возможно решить при условиях:

- наличия разработанного единого подхода (хотя бы на региональном уровне) к формированию непрерывного процесса подготовки и переподготовки кадров;

- заинтересованности хозяйствующих субъектов по вопросам подготовки кадров в виде необходимого квалификационного состава, численности сотрудников с привязкой к проводимой ими политикой в научно-технической и производственной области;

- реализации методологического подхода (в виде конкретных методик организации коммуникационных процессов) между

промышленными предприятиями, образовательными учреждениями, государственными органами, осуществляющими контроль в данной сфере;

- формирования экономической заинтересованности участников данного процесса в совместной работе.

Одним из основных источников удовлетворения кадровой потребности, особенно на этапе модернизации экономики, является развитая сфера образовательных услуг. В этой связи по результатам научно обоснованного прогнозирования создаются возможности для:

- выявления и оценки существующих направлений подготовки специалистов, региональными образовательными учебными заведениями;

- нивелирования объемов и направлений их образовательной деятельности с учетом выявленного спроса на востребованные предприятиями региона профессии и специальности.

В 30-х годах XX века наша страна первой определила плановой механизм согласования результатов работы высшей школы с существующими потребностями производства, и до настоящего времени накоплена существенная база знаний в этой области. Ключевой, на взгляд автора, проблемой, является понимание того, насколько сложившаяся система образования соответствует требованиям сегодняшнего дня, способна решать задачи модернизации экономики на инновационной основе.

Следующей немаловажной проблемой является разработка программы модернизации системы образования и выработка инструментов для ее эффективной реализации.

Для этого нам необходимо тщательно проанализировать сложившуюся ситуацию на рынке труда, выявить особенности формирования спроса и предложения на рынке труда и факторов их развития. В настоящее время региональные рынки труда характеризуются существенными качественными диспропорциями между спросом и предложением рабочей силы, старением персонала на предприятиях реального сектора экономики, дефицитом квалифицированных рабочих и специалистов. Особую актуаль-

ность приобретает проблема профессионально-квалификационных несоответствий: изменение профессии и/или повышение квалификации потенциальных работников требует значительных временных и трудовых затрат. Изучение соотношения спроса и предложения рабочей силы влияет на разработку прогнозов потребностей в рабочей силе, в обучении по профессионально-квалификационным группам. Прогнозирование спроса на рабочую силу позволяет корректировать направления образовательной деятельности, обеспечивать рациональные соотношения между уровнем подготовки кадров.

Среди основных используемых методов определения перспективной потребности промышленности в специалистах можно выделить следующие подходы [1]:

- штатный метод;
- нормативный метод;
- комбинированный метод;
- опытный метод;
- расчетно-аналитический метод.

Кроме того, как отмечает Сидунова Г. И. [2], на практике насчитывается несколько десятков методов прогнозирования на рынке труда.

Несмотря на разнообразие подходов и методов определения необходимых для развития народного хозяйства специалистов, практическое использование большинства из них осуществляется с определенными сложностями, а также возникает вопрос о возможности планирования с определенной долей вероятности численности и профессионального состава работников. Как правило, наиболее эффективным является комплексный подход к применению разработанных методов. Но при прогнозировании рынка труда из-за отсутствия необходимой и достоверной информации ряд формальных моделей и методов оказываются малоэффективными. Например, метод прогнозирования, основанный на трендовой экстраполяции, неприменим в силу неравномерности развития экономических явлений в переходный период. Прогнозирование спроса на рабочую силу в зависимости от изменений экономической ситуации с помощью межотраслевых моделей затрудне-

но. Это связано с тем, что падение производства в различных отраслях, как правило, не сопровождается пропорциональным вытеснением занятых [3].

Общая ситуация на региональном рынке труда может быть оценена как мало благоприятная для трудоспособного населения. Она является результатом взаимодействия факторов, формирующих спрос и предложение рабочей силы на рынке труда. В значительной мере итоговые показатели рынка труда складываются под влиянием масштабов движения рабочей силы и наличия рабочих мест.

Рыночные преобразования в экономике региона существенно влияют на квалификационную структуру занятых, вызывают изменения в масштабах и отраслевой структуре спроса на рабочую силу. Модернизация профессионального состава рабочей силы способствует преодолению высокой степени индустриального типа занятости, сложившегося в регионах в период централизованной экономики. Рыночные реформы в большей степени сказались на сокращении потребности в рабочей силе двух профессиональных групп, характерных для занятости индустриального типа – ИТР и рабочих, заставив их адаптироваться к рынку. Усилилась профессиональная миграция, в результате которой значительное число инженерно-технических работников (в том числе высвобожденных) приобрели востребованную рыночную профессию, сменив вид трудовой деятельности.

Вынужденная профессиональная мобильность отмечается у работники науки и образования. Объективные обстоятельства создали предпосылки для активных представителей этой сферы изменить свою профессиональную принадлежность и вид деятельности, что не могло не сказаться на научно-техническом и творческом потенциале регионов. Другой характер носит трудовая мобильность рабочих, имеющих профессии индустриального типа. Ввиду спада объемов производства в отраслях реального сектора экономики регионов уменьшилась возможность их трудоустройства при потере работы. В силу специфики и высокого уровня образования трудовая мобильность

рабочих массовых профессий осуществляется по замкнутому циклу внутри традиционных видов деятельности. Региональная система профессионального образования реагировала на колебания спроса на рабочую силу. В большей степени это относится к учреждениям высшего и среднего профессионального образования. В то же время изменение спроса на рабочих в промышленности поставило в сложное положение учреждения профессионально-технического обучения.

Целесообразно отметить тот факт, что сокращение масштабов подготовки кадров происходит без широкого учета перспективных потребностей экономики, что повышает опасность перепроизводства кадров по ряду специальностей, а значит, и создает условия по увеличению безработицы. Следствием является тот факт, что выпускники образовательных учреждений не застрахованы от безработицы. Учреждения образования сегодня вынуждены формировать новые, нетрадиционные формы обучения, а значительная часть населения регионов ориентирована рынком труда на получение второго высшего образования. Все это свидетельствует о не полном учете в определении перспективной потребности в квалифицированных кадрах по профессиям и специальностям.

За исключением небольшой группы работников перспективных рыночных профессий движение рабочей силы нередко осуществляется с потерей профессиональной квалификации. В результате чего региональный рынок труда в профессионально-квалификационном плане сильно деформируется, особенно в части соответствия уровня квалификации, объективно необходимого для выполнения определенной работы. Представляется, что прогнозные оценки профессионального состава рабочей силы, основанной на учете спроса работодателей, могут дать искаженное представление о необходимой для эффективного функционирования экономики потребности в работниках с различным уровнем профессионального образования.

На наш взгляд, именно прогнозирование спроса на рабочую силу в профессиональ-

ном разрезе должно стать органичной частью системы макроэкономического прогнозирования и выполняться структурами, определяющими на перспективу основные параметры социально-экономического развития регионов, включая занятость и рынок труда. Очевидно, что для повышения степени достоверности прогнозов общей и дополнительной потребности в рабочей силе по профессиям необходимо усовершенствовать существующие методики расчётов, разработать и реализовать методологический подход на развитии эффективных коммуникаций на рынке труда между его участниками, расширить круг используемых статистических данных и горизонт прогнозирования.

В то же время следует отметить тот факт, что региональный рынок труда представляет собой достаточно сложный экономический механизм. Спрос и предложение на нем дифференцированы, а сам он несо-

вершенен. Довольно ограничен инструментарий, с помощью которого можно осуществлять регулирование регионального рынка труда. В связи с этим разработка точного и достоверного прогноза развития рынка труда становится значимым инструментом для его регулирования. Ценность прогноза заключается еще и в том, что он позволяет оценивать развитие ситуации в будущем.

Таким образом, можно сделать вывод, что в сфере подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров накопилось достаточно большое количество проблем и задач, требующих научного переосмысления и выработки методологии и инструментов для их решения на принципиально новых базовых представлениях в данной области. В противном случае все усилия по реализации программы модернизации российской экономики окажутся неэффективными.

Библиографический список

1. Майбуров И. А. Механизм согласования возможностей высшей школы с потребностями региона // Университетское управление: практика и анализ. – 2003. – № 5-6. – С. 28.
2. Сидунова Г. И. Кадровая политика региона: инновационный [Электронный ресурс]. – <http://www.cis2000.ru>.
3. Томилов В. В. Маркетинг рабочей силы / В. В. Томилов, Л. Н. Семеркова [Электронный ресурс]. – <http://www.marketing.spb.ru>.

R. A. Dzhumayeva*

**Dzhumayeva Rimma, PhD in Technichs, Associate Professor
Kazan State Technological University, Kazan
dzuma67@mail.ru*

ISSUES AND CHALLENGES OF EXISTING SYSTEM OF VOCATIONAL TRAINING, RETRAINING AND SKILLS DEVELOPMENT

Key words: economy modernization, labor market, training and retraining, educational services market, forecasting demand of labor force.

The article studies the main problems in the area of training, retraining and skills development in connection with the modernization of Russian economy. Highlighted problems include inconsistency of the established education system, considering today's requirements; the lack of detailed program for education system modernization and tools for its effective implementation; recommendations made for addressing them.

© Джумаева Р. А., 2010

УДК 332.12, 332.13

Л. В. Иваненко*

**Иваненко Лариса Викторовна, доктор экономических наук, доцент*

Самарский филиал Московского городского педагогического университета, г. Самара

ivanenko_lv@mail.ru

Е. П. Солодова*

**Солодова Елена Петровна, ассистент*

Самарский филиал Московского городского педагогического университета, г. Самара

Se-11.83@mail.ru

РЕГИОНАЛЬНЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: малое предпринимательство, регион, структура региональной поддержки малого предпринимательства.

Рассматриваются региональные меры поддержки субъектов малого предпринимательства (МП), обосновывается необходимость поддержки МП на региональном уровне, приводится структура государственной поддержки МП в Самарской области.

В настоящее время для преодоления последствий мирового финансового и экономического кризиса особое значение приобретает эффективность деятельности малых предприятий, т. к. именно они способствуют оздоровлению экономики.

Развитие малого предпринимательства необходимо для сохранения темпов роста экономики России, т. к. этот сектор создает в регионе устойчивый внутренний платежеспособный спрос, способствует росту занятости населения, финансовому наполнению областных и местных бюджетов, расширению возможностей банковских операций.

В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» к субъектам малого предпринимательства (МП) относятся «коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), потребительские кооперативы, физические лица – индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства». Данные предприятия должны соответствовать определенным критериям, обозначенным в законе. Функционирование малых предприятий регулируется на государственном, региональном и муниципальном уровнях.

На региональном уровне поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства предполагает деятельность органов государственной власти субъектов Российской Федерации, направленную на нормативно-правовое и инфраструктурное, финансовое, информационное, кадровое, организационное и материальное обеспечение субъектов МП. Актуальность региональных мер поддержки малого бизнеса определяется тем, что в современных условиях малый бизнес может существенно повлиять на качественные и количественные показатели эффективного функционирования экономики.

По данным Национального института системных исследований проблем предпринимательства, число малых предприятий в Российской Федерации на 1 апреля 2010 увеличилось по сравнению с 1 апреля предыдущего года на 3,5%. Среднесписочная численность занятых на МП за год снизилась на 4,3%, объем инвестиций в основной капитал снизился на 16,8%. На фоне негативной динамики указанных показателей объем оборота малых предприятий в 1 квартале 2010 года оказался на 3,5% выше такого же показателя за аналогичный период предыдущего года.

Региональная экономика характеризуется состоянием и уровнем развития как

крупных, так и малых предприятий. В Самарской области на 1 апреля 2010 года зарегистрировано 5188 единиц малых предприятий (без микропредприятий), что ниже аналогичного показателя предыдущего года в два раза. Однако за 1 квартал 2010 года произошел заметный рост зарегистрированных малых предприятий, который составил 10,4%. Такое увеличение можно отметить как положительный фактор регионального развития.

По итогам января-марта 2010 г. среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в Самарской области увеличилась на 0,9% по сравнению с предыдущим годом и составила 133,7 тыс. человек. Таким образом, показатель темпа роста среднесписочной численности занятых на малых предприятиях по Самарской области опережает соответствующий показатель по России.

Общий объем оборота МП в Самарской области за 1 квартал 2010 года составил 43730 млн рублей, что на 28,9% меньше показателя за аналогичный период предыдущего года. Инвестиции играют центральную роль в экономическом процессе и определяют возможность развития малых

предприятий. В 1 квартале 2010 года наблюдается замедленная динамика, т. к. произошло снижение инвестиций в основной капитал МП на 9% по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года. Объем инвестиций в основной капитал на МП в январе-марте 2010 в Самарской области составил 702,8 млн руб.

Количественная характеристика отраслевой принадлежности МП в Самарской области представлена на рис. 1. Анализ рисунка свидетельствует о том, что в отраслевом разрезе ситуация такова, что наибольшая доля малых предприятий в Самарской области приходится на предприятия торговли, затем обрабатывающего производства, далее операций с недвижимым имуществом, что подтверждает произошедшую в стране реструктуризацию экономики.

Результаты проведенного анализа показывают, что в Самарской области наблюдается отрицательная динамика основных показателей, характеризующих уровень развития предприятий малого бизнеса:

- среднесписочной численности занятых,
- оборота МП,
- инвестиций в основной капитал.

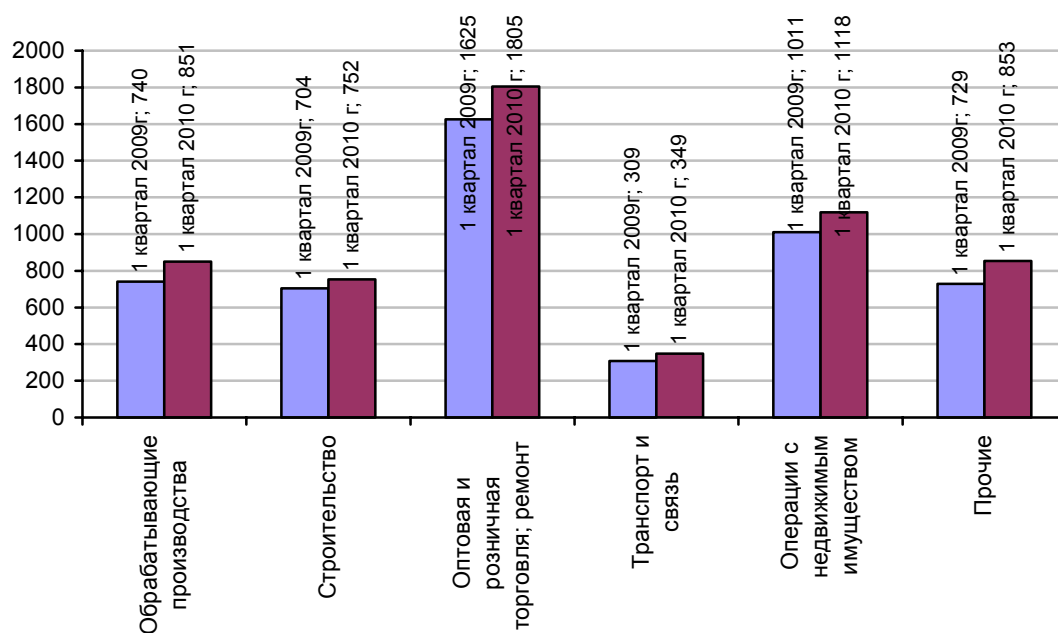


Рис. 1. Количественная характеристика МП в Самарской области на 1 апреля 2009-2010 гг. (единицы)

Сложившаяся ситуация в Самарской области нуждается в государственной поддержке. Вместе с тем следует отметить, что министерство экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области оказывает помощь МП. Структура государственной поддержки малого бизнеса на региональном уровне показана на рис. 2.

Существующая инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Самарском регионе вклю-

чает в себя центры по развитию предпринимательства, фонды поддержки предпринимательства, информационно-консалтинговое агентство, бизнес-инкубаторы.

Особая роль в структуре региональной поддержки субъектов малого предпринимательства отведена Гарантийному фонду поддержки предпринимательства Самарской области (ГСФО), который создан в октябре 2008 года.

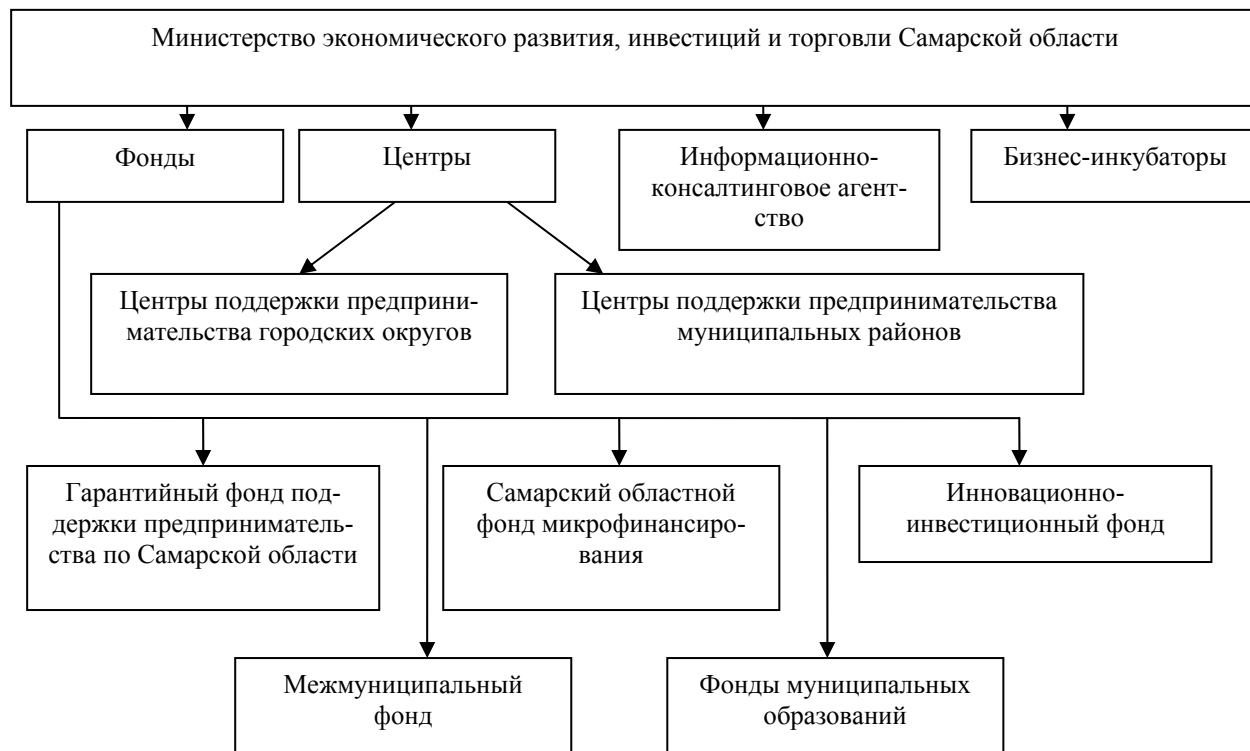


Рис. 2. Структура государственной поддержки субъектов МП в Самарской области

Предметом деятельности Гарантийного фонда является предоставление поручительств по кредитам и займам субъектов малого и среднего предпринимательства до 70% от суммы необходимого залогового обеспечения, но не более 10 млн руб. по одному заемщику. Оплата поручительства составляет 2% в год от размера предоставленного поручительства. В настоящее время фонд сотрудничает с 15 кредитными организациями. Если в 2009 году фонд выдал поручительств на общую сумму 250 млн руб., то за первый квартал 2010 г. – уже на 120 млн руб. Увеличение выданных поручительств показывает растущее желание предпринимателей открывать новые произ-

водства, что свидетельствует об активной диверсификации данного сектора экономики.

Существенное внимание на развитие и поддержку МП обращает Самарский областной фонд микрофинансирования, который на протяжении 6 лет оказывает помощь предприятиям в виде предоставления льготных займов размером до 300 тыс. руб., сроком до одного года на реализацию предпринимательских проектов в реальном секторе экономики или в сфере оказания услуг по процентной ставке, которая равна двум процентам в месяц. На помощь фонда могут рассчитывать индивидуальные предприниматели и субъекты малого и среднего предпринимательства, деятельность кото-

рых соответствует критериям, определенным Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Субъекты малого бизнеса должны быть зарегистрированы на территории Самарской области. В рамках разработанных программ Самарский областной Фонд микрофинансирования только за последние пять месяцев этого года выдал 45 займов на сумму свыше 13 млн 822 тыс. руб.

На территории области создан Инновационно-инвестиционный фонд. Одной из основных целей деятельности фонда является отбор проектов малого предпринимательства в инновационной сфере и инвестирование средств в них.

На протяжении 10 лет Межмуниципальный фонд поддержки малого предпринимательства Самарской области участвует в разработке и реализации областных целевых программ развития малого предпринимательства, а также осуществляет финансовую помощь как для малого бизнеса, так и поддерживающих структур.

Также для предприятий малого бизнеса информационные, консалтинговые, правовые услуги предоставляет ГУ «Информационно-консалтинговое агентство Самарской области». Специалисты агентства проводят консультации о внесенных изменениях в федеральное и региональное законодательство, организуют обучающие тематические семинары.

В Самарской области в рамках софинансирования из федерального бюджета созданы четыре бизнес-инкубатора – инновационно-технологический в Тольятти, сельский производственный в Кинель-Черкасах, а также бизнес-инкубаторы в Самаре и в Нефтегорском районе Самарской области. В 2010 году направлена заявка на создание второй очереди Тольяттинского бизнес-инкубатора. Бизнес-инкубаторы создаются для поддержки предпринимателей на ранних стадиях их деятельности путем предоставления в аренду нежилых помещений и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг.

На муниципальном уровне поддержку субъектов малого предпринимательства

обеспечивают созданные центры поддержки предпринимательства городских округов, а в районных центрах – фонды и центры по поддержке предпринимательства муниципальных районов.

Эффективное взаимодействие всех звеньев структуры государственной поддержки МП позволяет вкупе с другими мероприятиями областного и муниципального масштаба обеспечить благоприятные социально-экономические условия в регионе для формирования особого бизнес-климата.

К основным факторам, сдерживающим развитие малого предпринимательства как в Самарской области, так и в России, относятся такие, как:

- высокие процентные ставки и небольшой срок кредитования;
- сложность доступа к кредитным ресурсам;
- недостаточность или отсутствие оборотных средств;
- недостаточное информирование субъектов МП о мерах поддержки;
- высокое налоговое бремя.

Для развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Самарской области разработана и принята областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области на 2009–2012 гг.». Целью программы является «обеспечение благоприятных условий для развития и повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на территории Самарской области». Общий объем финансирования программы составил 1290,609 млн рублей за счет средств областного бюджета, в том числе 722 300 млн рублей за счет планируемых к предоставлению в областной бюджет средств федерального бюджета в соответствии с федеральным законодательством.

В рамках реализации программы особое место уделяется развитию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Разработка проектов данного раздела осуществляется министерством экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области в рамках текущей деятельности. За время реали-

зации программы количество функционирующих бизнес-инкубаторов должно увеличиться до 5 единиц, что в 2,5 раза больше их количества в 2009 году.

Также в рамках программных мероприятий предусмотрено оказание имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства: передача во владение, пользование государственного имущества на возмездной, безвозмездной основе или на льготных условиях.

За время реализации программы планируется предоставлять субсидии на безвозмездной и возмездной основе субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным на территории Самарской области, в части следующих расходов:

- уплата процентов по полученным кредитам в российских кредитных организациях Самарской области;
- уплата лизинговых платежей по договорам лизинга;
- уплата вознаграждения за предоставление поручительств по кредитным договорам;
- плата за технологическое присоединение к электрическим сетям (до 100 кВт);
- финансирование приобретения основных средств и производственного оборудования.

Также в программе предлагается увеличить доступ к банковским кредитам и микрофинансовым займам для предприятий малого и среднего бизнеса за счет увеличения уставного фонда ГУП «Гарантийный фонд поддержки предпринимательства Самарской области».

К сожалению, по данным официальной статистики, практически невозможно проследить за такими ключевыми показателями, как вклад МП в валовой региональный продукт, а также за налоговыми платежами в бюджеты различных уровней.

В областной целевой программе уделяется существенное внимание повышению конкурентоспособности малых и средних предприятий, для этого предусматривается проведение выставок-ярмарок, организация взаимодействия с крупными предприятиями, разработка территориальных брендов для продвижения продукции малых предприятий.

Несмотря на то что в Самарской области имеются механизмы по поддержке малого предпринимательства (рис. 1), можно отметить, что у малых предприятий отсутствует четкое представление о том, из каких источников можно получить информацию по тем или иным вопросам.

Поддерживающие организации не могут удовлетворить реальные потребности малого бизнеса, соответственно происходит недостаточный охват малых и средних предприятий, нуждающихся в поддержке.

По общему мнению, для эффективного функционирования малого бизнеса в современных условиях должны быть приняты следующие меры:

- увеличение финансовой поддержки (это может быть достигнуто за счет развития кредитно-финансовых механизмов и внедрения новых финансовых технологий, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства);
- совершенствование нормативно-правовой базы (снижение налогового бремени малых и средних предприятий за счет предоставления различных льгот, сокращения административных барьеров);
- информирование субъектов малого и среднего предпринимательства (информирование о существующих формах кредитной и инвестиционной поддержки, предоставление консультационных услуг и проведение информационных семинаров и других мероприятий);
- стимулирование спроса на товары (работы, услуги) малых предприятий.

На наш взгляд, для устранения основных факторов, сдерживающих развитие МП в Самарской области, следует уделять больше внимания информированию малого бизнеса. Прежде всего о существующих формах государственной поддержки, датах проведения тематических семинаров и др. Для этого необходимо публиковать информацию в бесплатных газетах и других средствах массовой информации, размещать данные на бегущей строке, на популярных сайтах и телевизионных передачах.

Следует отметить, что на сегодняшний день самая низкая ставка рефинансирования за время существования РФ составляет

7,75%. Однако процентные ставки по кредитам для малого бизнеса так и не снизились. В кредитных организациях, обеспечивающих финансирование малого бизнеса Самарской области, они варьируются от 13 до 49%, например в ЗАО «ФИА-БАНК» – от 18 до 24%, в ФАК Сберегательного Банка РФ ОАО Поволжский Банк – от 13 до 20%, в АКБ ОАО «Инвестбанк» – от 18 до 20,75% и др. Это связано с тем, что банки компенсируют риски высокими процентными ставками, хотя в основном кредиты обеспечены залоговым имуществом заемщика. Авторам данной работы представляется, что государственным структурам необходимо взять на себя функции по более жесткому контролю за размером процентных ставок для субъектов малого предпринимательства. Кроме того, процентные ставки по банковским кредитам малому бизнесу могут быть снижены за счет уменьшения издержек кредитных организаций, например за счет активного внедрения скоринговых систем.

Как в Самарской области, так и в России практически отсутствуют безрисковые механизмы кредитования стартового бизнеса. Для обеспечения доступа новых малых предприятий к финансовым ресурсам в условиях ограниченности бюджетных средств необходимо привлекать внебюджетные источники, например, по мнению авторов, следует расширить деятельность Венчурного фонда Самарской области, т. к. он осуществляет поддержку наукоемких предприятий, которые в будущем принесут больше

прибыли как своим владельцам, так и экономике региона и страны.

Необходимо отметить, что одним из сдерживающих развитие МП факторов являются высокие налоги. В соответствии с Федеральным законом № 213-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования» с 2011 г. для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения и единый налог на вмененный доход, общий тариф страховых взносов составит 34%, что ляжет существенным бременем на малый бизнес. В связи с чем, вероятно, необходимо установить налоговые каникулы на малых предприятиях в течение первого года работы.

Все предлагаемые меры требуют дополнительных научных обоснований, исследований и проработок.

Создание благоприятных условий для эффективного функционирования малого бизнеса позволит увеличить бюджетные поступления от данного сектора экономики, а также стабилизировать рынок труда, расширить ассортимент продукции местного производства в Самарском регионе.

Библиографический список

1. Ивасюк Р. Я. Анализ особенностей развития малого предпринимательства на современном этапе // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 4.
2. Сайдуллаев Ф. С., Шестоперов А. М. Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2010 года [Электронный ресурс] – www.nisse.ru
3. Горфинкель В. Я. Малый бизнес : учеб. пособие. – М. : КноРус, 2009. – 336 с.
4. <http://www.economy.samregion.ru/> – официальный сайт министерства экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области.
5. <http://gfso.ru/> – официальный сайт Гарантийного фонда Самарской области.

L. V. Ivanenko*

**Ivanenko Larisa, Doctor of Economics, Associate Professor
Samara Branch of Moscow Pedagogical University, Samara
ivanenko_lv@mail.ru*

E. P. Solodova*

**Solodova Elena, Assistant of Samara Branch of Moscow Pedagogical University, Samara
Se-11.83@mail.ru*

REGIONAL MEASURES OF SUPPORTING SMALL BUSINESS ENTERPRISES

Key words: small business, region, structure of the regional small business support.

The article features the review of regional measures aimed at small business support; the necessity of supporting small business enterprises at the regional level is grounded; the structure of state support of small business enterprises in Samara region is given.

© Иваненко Л. В., Солодова Е. П., 2010

УДК 332.1

П. В. Корчагин*

*Корчагин Павел Валентинович, кандидат технических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
kaf_eio@tolgas.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ: ДИАГНОСТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

Ключевые слова: регион, современные тенденции, инновационное развитие, экономическая деятельность.

Исследованы теоретические аспекты и практический опыт развития регионов РФ, выявлены наиболее весомые экономические факторы, которые тормозят развитие предприятий в регионе.

Для позиционирования российского бизнеса по уровню инновационной активности использовался рейтинг инновационного обзора ЕС (European Innovation Scoreboard 2007), в котором страны мира объединены по результатам инновационной деятельности на 4 группы: (1) лидеры (Дания, Финляндия, Германия, Израиль, Япония, Швеция, Швейцария, Великобритания и США); (2) догоняющие лидеров (Австрия, Бельгия, Канада, Франция, Исландия, Ирландия, Люксембург и Нидерланды); (3) «скромные новаторы» (Австралия, Кипр, Чехия, Эстония, Италия, Норвегия, Словения и Испания); (4) отстающие (Болгария, Хорватия, Греция, Венгрия, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Румыния и Словакия).

Этот рейтинг учитывал такие индикаторы, собираемые Евростатом, как стимулы к инновациям, создание знаний, применение

знаний, инновационное предпринимательство, вопросы защиты прав на интеллектуальную собственность. Для наглядности использовались показатели одной страны в каждой из групп (табл. 1).

Масштабы отставания в качестве и глубине инновационных процессов наиболее серьезны: доля инновационной продукции в выручке уступает лидерам более чем в три раза, а доля новой для рынка продукции – на порядок. Есть только два показателя, по которым позиции российских компаний немного превосходят хотя бы группу отстающих европейских стран – это доля высокотехнологического экспорта в экспорте промышленности, составившая 9% по сравнению с 6% в группе отстающих стран, и интенсивность затрат на технологические инновации (1,44% по сравнению с 0,89% у отстающих).

Таблица 1

Показатели инновационной активности в России и странах ЕС

Показатели	Россия	ЕС (27 стран)	Группа инновационных лидеров: Дания	Группа стран, догоняющих лидеров: Бельгия	Группа «скромных новаторов»: Чехия	Группа отстающих: Болгария
Доля работников, занятых в инновационно-активных организациях, %	36,0	42	52	51	41	16
Доля выручки инновационно-активных организаций в общей выручке, %	48,0	-	83,0	80,7	65,6	39,7
Доля высокотехнологичной продукции в экспорте промышленности, %	9,0	-	20,0	8,0	14,0	6,0
Доля инновационной продукции в выручке, %	5,5	-	16,1	17,8	25,1	36,2
Интенсивность затрат на технологические инновации, %	1,44	-	3,81	4,09	2,69	0,89

В разрезе видов экономической деятельности интенсивность инновационных расходов в России сопоставима в добывающей промышленности с Ирландией (1,44 и 1,86% соответственно), в пищевой промышленности – с Италией (0,83 и 1%), в деревообработке – с Испанией. В химии Россия по показателю интенсивности инновационных расходов (4,49%) занимает место между Францией и Норвегией (3,62 и 3,97%) и Германией (7,98%). В металлургии и машиностроении этот показатель ближе всего к Франции (1,26 и 1,2% в металлургии и 1,83 и 1,92% в машиностроении). По структуре затрат на технологические инновации российские показатели ближе к группе «скромных новаторов», у которых преобладают расходы на приобретение машин и оборудования, в то время как у лидеров преобладают затраты на собственные и заказные ИиР, доля которых достигает 80%. Правда, следует учитывать, что бизнес восточноевропейских стран, входящих в группу «скромных» и «отстающих», так же как и российский бизнес, находится в стадии модернизации производственных мощностей и преобладание инвестиционного способа обновления технологий для него вполне естественно. Некоторые ключевые тренды, обнаруженные в российском бизнесе, характерны и для европейских стран. Так, в России вовлеченность предприятий в кооперацию по линии технологических инноваций сопоставима со странами – инновационными лидерами (33% от общего числа предприятий-инноваторов в России по сравнению с 36% в Бельгии и 31% – в Великобритании). Также практически во всех странах компании указывают на недостаток собственных средств и высокую стоимость нововведений в качестве основных препятствий инновационной деятельности.

Приведенное сравнение основных индикаторов состояния научно-технологической и инновационной сферы России со средними значениями по ОЭСР наглядно показывает исходную позицию, с которой Россия

должна форсировать перевод экономики на инновационный путь развития.

Крайне низкое число международных патентов, получаемых российскими предприятиями и изобретателями, может быть частично оправдано тем, что соотношение затрат на получение и поддержание зарубежных патентов с доходами российских соискателей этих патентов слишком велико. Кроме того, стремление к международному патентованию отражает высокие экспортные амбиции соискателей, что пока не является характерной чертой российских ученых и предпринимателей.

По некоторым показателям наша страна близка к данным по ОЭСР, а по такому важному показателю, как количество научных публикаций в расчете на 1000 человек населения, даже опережает страны ОЭСР. Однако по столь важному индикатору, как доля инновационной продукции в выручке фирм, пока сохраняется более чем пятикратное отставание. Оно во многом определяется тем, что высокие и постоянно растущие цены на сырьевые ресурсы приводили к отвлечению подавляющей части инвестиций в сферу их добычи и первичной переработки, а также в сферу торговли, поскольку внутренний спрос рос очень быстро, а покрывался в значительной части за счет импорта. Разрыв между динамиками внутреннего конечного спроса и производства постоянно увеличивался.

Все это делает вопрос о конкурентоспособности России в целом и российских регионов в частности актуальным как с точки зрения теории, так и практики.

Инновационной деятельностью в Российской Федерации в 2008 г. занимались 10,8% организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды. Уровень инновационной активности организаций, осуществлявших технологические инновации, составил 9,6%, маркетинговые – 2,5%, организационные – 3,5% (табл. 2).

Таблица 2

Уровень инновационной активности организаций в РФ за 2007–2008 гг.

Показатели	Число организаций, осуществлявших инновационную деятельность, ед.		Уровень инновационной активности организаций, %	
	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.
Всего	2806	2841	10,6	10,8
технологические инновации	2490	2485	9,4	9,6
маркетинговые инновации	615	656	2,3	2,5
организационные инновации	857	911	3,2	3,5

Инновационная активность значительно дифференцирована в территориальном плане. Больше половины (55%) инновационно-активных организаций сосредоточено в Центральном и Приволжском федеральных округах. Наибольшее число инновационно-активных организаций находится в Свердловской, Нижегородской, Московской областях, Республике Татарстан, городах Москва и Санкт-Петербург. На долю этих шести субъектов РФ приходится около 30% всех инновационно-активных организаций страны. Региональная дифференциация является следствием существенной дифференциации инвестиционной активности в отдельных видах экономической деятельности, которые, в свою очередь, очень неравномерно представлены по территории страны.

Активно внедряют инновационные процессы организации таких видов экономической деятельности, как производство кокса и нефтепродуктов (29,2% обследуемых организаций в 2008 г.), производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (28,4%), химическое производство (26,5%), производство транспортных средств и оборудования (24,6%). Показатель уровня инновационной активности организаций указанных видов деятельности в 2008 г. превысил средний по России в 2,3–2,7 раза.

В 2008 г. организациями, осуществлявшими технологические инновации, было разработано 6048 совместных проектов по выполнению исследований и разработок новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов, из которых 88,6% осуществлялись в России, 6,7% – в странах Европейского

Союза, Исландии, Лихтенштейне, Норвегии, Швейцарии, 3,1% – в странах СНГ. Из российских партнеров организации, осуществляющие технологические инновации, работали преимущественно с научными организациями (30,4% от количества подготовленных совместных проектов) и поставщиками оборудования, материалов, комплектующих, программных средств (26,9%).

Следует отметить преимущественную роль инновационных организаций в реализации совместных исследовательских проектов. Из числа организаций, осуществлявших совместные проекты по выполнению исследований и разработок новых товаров, услуг, доля инновационно-активных составила 77,8%, удельный вес совместных проектов, в которых участвовали эти организации, – 80,5%.

Интенсификации инновационных процессов, кроме собственных технологических разработок, во многом способствует технологический обмен. Число организаций, участвовавших в технологическом обмене в 2008 г., по сравнению с 2007 г. сократилось в приобретении новых технологий (технических достижений), программных средств на 4,1%, в передаче их – на 3,7%.

Основу заимствованных научно-технических достижений составляли отечественные разработки, их использовали 70% организаций, приобретавших технологии, и 73,4% передававших их. Импорт технологий осуществляли, соответственно, 30 и 26,6% организаций. Предпочтение здесь отдавалось странам дальнего зарубежья.

Наиболее распространенными формами приобретения и передачи новых технологий, характерными для организаций большинства видов экономической деятельно-

сти, являлась покупка оборудования и объектов интеллектуальной собственности (права на патенты, лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей).

Низкий уровень инновационной активности организаций отчасти объясняется недостаточной развитостью научных подразделений.

Основным источником финансирования инновационной деятельности по-прежнему остается самофинансирование. В 2008 г. за счет собственных средств организаций было профинансировано 79,6% всех затрат на технологические инновации. В организациях по добыче полезных ископаемых этот показатель составил 98,9% всех затрат на данный вид деятельности; металлургического производства и производства готовых металлических изделий – 88,9%, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды – 81,2%.

Средства федерального бюджета в общей сумме затрат на технологические инновации не превышают 4,0% и в основном

использованы в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования.

Конечным результатом инновационной деятельности является внедрение в производство более эффективных видов технологий, сырья, материалов, создание новых и совершенствование действующих видов продукции.

В 2008 г. было произведено инновационных товаров, работ и услуг на сумму 916,1 млрд рублей, из них 842 млрд рублей (91,9%) приходилось на инновационно-активные организации. В 2007 г. на инновационно-активные организации приходилось 94,5% всего объема отгруженных инновационных товаров, работ и услуг.

Наряду с технологическими инновациями организации осуществляли маркетинговые и организационные инновации. Маркетинговыми инновациями в 2008 г. занималось 656 организаций, или 2,5% обследованных организаций, организационными – 911 организаций, или 3,5%.

Таблица 3

Основные показатели организаций, осуществляющих маркетинговые и организационные инновации в РФ за 2007–2008 гг.

Показатели	Маркетинговые инновации		Организационные инновации	
	2007 г.	2008 г.	2007 г.	2008 г.
Объем инновационных товаров, работ, услуг, млн рублей	234240,6	307272,8	319793,4	390905,6
- в % от общего объема отгруженных товаров, работ, услуг	25,9	26,9	14,7	10,3
Затраты на технологические, маркетинговые и организационные инновации, млн рублей	30187,7	42453,4	73154,9	89017,3
в том числе:				
- технологические инновации	28553,3	39808,9	70930,1	84603,8
- маркетинговые инновации	1056,4	2092,4	431,9	985,0
- организационные инновации	578,0	552,2	1792,9	3428,5

Организации, осуществлявшие в 2008 г. инновационную деятельность, составляя 10,8% от общего числа обследованных, произвели 48,2% объема всей продукции организаций добывающих, обрабатывающих производств, по производству и распределению электроэнергии, газа и воды. В среднем в 2008 г. на одну инновационно-активную организацию приходилось отгруженной продукции на 2842,2 млн руб-

лей, на неинновационную – 368,9 млн рублей (табл. 3).

Таким образом, анализ полученных данных показывает, что наибольшие трудности в осуществлении инновационной деятельности в организациях связаны с экономическими факторами. К числу наиболее весомых экономических факторов относится высокая стоимость нововведений – его назвали 33,5% обследованных организаций, недостаток собственных денежных средств –

32,6%, недостаток финансовой поддержки со стороны государства – 29,3%, высокий экономический риск – 27,3% организаций. Из производственных факторов 24,6% ор-

ганизаций назвали недостаток квалифицированного персонала и 23,3% организаций – низкий инновационный потенциал.

Библиографический список

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2008. Статистический сборник / Министерство образования и науки РФ, Федеральная служба статистики, ГУ-ВШЭ. – М. : Изд-во ГУ-ВШЭ, 2008.

P. V. Korchagin*

**Korchagin Pavel, PhD in Technichs, Associate Professor
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

**MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS:
DIAGNOSIS AND ECONOMIC JUSTIFICATION**

Key words: region, current trends, innovative development, economic activity.

The article studies theoretical aspects and practical experience in the development of Russian regions; it reveals the most significant economic factors that hinder the development of enterprises in the region.

© Корчагин П. В., 2010

УДК 338.1;332.1; 330.34/.35; 331.5

О. Л. Кудрявенкова*

**Кудрявенкова Ольга Львовна, кандидат экономических наук, доцент*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

olga-1973@inbox.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД (НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДОВ)

Ключевые слова: моногород, антикризисная стратегия, региональная социально-экономическая система, занятость, адаптация образовательных услуг.

В условиях кризиса 2008–2009 гг. в РФ проблемы развития моногородов стали чрезвычайно актуальными. Современные исследования и антикризисные стратегии формируют предпосылки для системного анализа предлагаемых муниципальным образованиям механизмов адаптации трудового населения к изменившимся требованиям рынка труда. Выпускники вузов и молодежь – особая категория риска данного процесса. Участникам рынка образовательных услуг необходимо учесть вновь возникшие обстоятельства для адаптации образовательных программ к посткризисным требованиям региональных социально-экономических отношений.

Происходящие в современной России социально-экономические преобразования непосредственно касаются взаимосвязей и взаимозависимостей между различными элементами экономической системы. Экономический кризис привел к разрушению ранее существовавших производственно-хозяйственных связей, обозначил неостребованность традиционной продукции многих предприятий, вызвал сокращение рабочих мест и высвобождение занятых не только на закрывающихся, но и на действующих предприятиях. Сложившаяся система экономических моделей в условиях непредсказуемого изменения экономической конъюнктуры показала свою несостоятельность и неспособность противостоять кризисным явлениям. В первую очередь это касается моногородов – муниципальных образований, где градообразующим предприятием является один или несколько предприятий одной отрасли. Учитывая отсутствие альтернативных рынков сбыта, проблемы существования моногородов в условиях кризиса оказались обостренными в наибольшей степени, что негативно отразилось на социально-экономической обстановке ряда регионов Россий-

ской Федерации. **Моногород** определяется как относительно обособленная общность компактно проживающих людей, являющаяся частью макросистемы, представляющая особый тип социальной организации, который характеризуется системным единством города и градообразующего предприятия и моноцентричным характером экономики, связанным с выполнением определенной общественно значимой функции в макросистеме. Современные базовые характеристики монопрофильного города, градообразующего предприятия достаточно рельефно обозначаются в исследованиях В. Любовного, Н. Кельчевской, С. В. Бесфамильной, Н. Власовой, Е. А. Колесник, Н. И. Крысина, Т. Лычевой, В. Любовного, А. А. Рожкова, М. Ф. Сафронова, И. Д. Тургель и других. По данным Экспертного института при правительстве РФ, сегодня в моногородах проживает около 25% городского населения страны. Моногорода строились в период 1950–1980 гг. по заказу государства для условий централизованной экономики и поэтому особенно уязвимы от рыночных макрофакторов. Сфера высшего образования в монопромышленных городах создавалась для об-

служивания потребностей в специалистах градообразующего предприятия и обладает до настоящего момента узкой специализацией. Спад как проявление цикличности развития экономики заключается в сокращении возможностей осуществлять производственную деятельность в рамках имеющейся системы экономических отношений и связей. Авторами **кризис (социально-экономический)** определяется как форма проявления крайней степени обострения противоречий в сложной социально-экономической системе, разрешение которых обуславливает исход, имеющий двойственную природу: при благоприятном исходе система получает возможность развиваться, совершенствуясь, а при неблагоприятном – переходит к функционирова-

нию в режиме катастрофы (саморазрушения). Учитывая, что в настоящее время в России функционирует более 900 градообразующих предприятий, которыми производится около 30% от всего объема промышленной продукции в стране, неизбежно встает вопрос о социальных последствиях проводимых реформ. В табл. 1 представлены различные точки зрения на критерии отнесения муниципального образования к категории «моногород». В этой связи эффективное решение социальных проблем и стабильное развитие муниципальных образований не представляется возможным без глубокого изучения социально-производственных составляющих градообразующих предприятий на их территории.

Таблица 1

Варианты отнесения муниципальных образований к категории «моногород»

Вариант Newsweek (в алфавитном порядке)	Вариант Министерства регионального развития РФ
1. Волхов 51 000 чел. 2. Пикалево 21 900 чел. 3. Тутаев 41 200 чел. 4. Парфино 7 500 чел. 5. Вичуга 38 200 чел. 6. Гаврилов Ям 18 200 чел. 7. Малая березка 6 500 чел. 8. Заволжье 42 000 чел. 9. Семилуки 24 100 чел. 10. Тольятти 705 000 чел. 11. Камские поляны 14 700 чел. 12. Нытва 21 500 чел. 13. Югокамский 7 980 чел. 14. Нижний Тагил 379 800 чел. 15. Яровое 20 300 чел. 16. Горно-Алтайск 55 200 чел. 17. Байкальск 15 200 чел. 18. Светлогорье 1 700 чел. 19. Дальнегорск 50 000 чел.	Перечень моногородов России: – 335 населенных пунктов, в том числе 235 с численностью населения свыше 10 тыс. человек и 12 закрытых территориальных образований

Кризис показал низкую эффективность использования в динамично изменяющейся ситуации ранее разработанной Правительством РФ системы критериев оценки деятельности региональных властей. Переходу на восходящий тренд экономического роста способствует формирование новой структуры экономики, отвечающей требованиям времени, для чего необходимы инновации, позволяющие повысить производительность труда, конкурентоспособность продукции, а также диверсифицировать деятель-

ность городов с монопродуктовым производством.

Таким образом, в 2009 г. возникла необходимость на основе комплексного анализа теоретических основ управления развитием региона выявить проблемы развития моногородов и определить на 2010–2015 гг. наиболее благополучные и неблагоприятные в социально-экономическом плане моногорода. Эта цель обусловлена тем, что в последние годы выявилась растущая технологическая и инновационная отсталость оте-

чественных предприятий, расположенных в моногородах, что в условиях кризиса послужило катализатором роста социальных проблем, прежде всего снижения уровня жизни в связи с невыплатой заработной платы и сокращения занятости. Вузы, в том числе и государственные, вынужденные оказывать платные услуги на рынке профессионального образования, оказались не готовыми к деятельности по удовлетворению образовательных потребностей студентов, с одной стороны, и рынка труда – с другой. Индивид выбирает специальность на основе своих интересов, складывающихся под воздействием различных факторов, в том числе влияния СМИ, моды, не зная, будет ли полученная профессия востребована через несколько лет. Работодатели как субъекты рынка труда заинтересованы в выпускниках вузов, способных удовлетворить текущие конъюнктурные потребности в специалистах. Несмотря на то что образовательное учреждение включено в два рынка – рынок образовательных услуг и рынок труда, – оно главным образом ориентировано на текущий спрос лишь на одном из них: со стороны домохозяйства. Актуальна ситуация невостребованности выпускников вузов на рынке труда. Это связано как с тем, что спрос рынка труда «отложен» на 4–6 лет с момента поступления в вуз и требует прогнозного изучения, так и с тем, что спрос на рынке труда подвижен, определяясь экономическими процессами модернизации производства.

В современных условиях наиболее важна проблема эффективного включения всех категорий трудоспособного населения в профессиональную деятельность. Рынок труда, являясь высоко динамичной социально-экономической категорией, оказывает влияние на развитие как локальных территорий, так и общества в целом. Проблема включения в трудовую занятость одной из незащищенных категорий населения – молодежи – традиционно является предметом заботы государства и его органов. Однако довольно проблематичным является достижение соответствия между отлаженной и результативной деятельностью государственных органов, с одной стороны, и вели-

чиной и сложностью проблем, встающих перед молодежью, выходящей на рынок труда и выбирающей профессию, – с другой. Особенно остра проблема рациональной подготовки к предстоящей трудовой деятельности в монопрофильных городах, где у молодежи значительно сужены возможности для выбора профессии, вынужденной ориентироваться в основном на градообразующие предприятия.

В «спокойное десятилетие» 2000–2009 гг. эффективность функционирования региональной элиты (формируемой на уровне высшей школы) зависела не от качества управления, а от доступа к административному ресурсу и возможности получения преференций от федерального центра. С точки зрения угроз региональной безопасности речь шла о де-факто снижении эффективности управления субъектами федерации и муниципальными образованиями, что приводило к многочисленным дисфункциям властных структур. В моногородах в период кризиса эти проблемы обострились с невероятной быстротой. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. одним из основных путей регионального развития является формирование крупных **городских агломераций**. В свою очередь, развитие их научно-технического и образовательного потенциала выступает ключевым направлением инновационной и социальной ориентации регионального развития [1]. Агломерация в рассматриваемом случае – это не просто скопление городов, объединенных в одно целое интенсивными хозяйственными, трудовыми, а также культурно-бытовыми связями, агломерация олицетворяет механизм повышения инвестиционной привлекательности региона для вкладчиков как внутри страны, так и за ее пределами. Учитывая вышесказанное, видится необходимым исследование тенденций развития социально-производственных структур градообразующих предприятий в моногородах, уже включенных в агломерационный процесс.

С развитием рыночной экономики и изменением всей системы социально-производственных отношений и связей в 90-е гг.

XX в. происходит смена научной парадигмы в изучении социально-производственных структур. Отныне социально-производственная структура российских предприятий и особенности ее развития в новых условиях выступают как самостоятельный предмет междисциплинарных исследований. Результаты социологических исследований социально-производственных структур моногородов России получили отражение в трудах А. В. Артюхова, А. С. Готлиба, М. А. Гуревича, Л. С. Егоровой, Н. Г. Ковалевой, Т. Ю. Радиловской, О. А. Хасбулатовой и др. Процессы становления рынка услуг высшего образования анализировали А. В. Аралов, И. В. Ильинский, С. А. Мамонтов, А. П. Панкрухин, Е. Н. Сагиндинов, Е. М. Скаржинская, В. В. Чекмарев, А. И. Щербаков, В. П. Щетинин и ряд других исследователей. Однако слабо изучены образовательные процессы в монопромышленных городах. Здесь есть своя специфика, обусловленная, с одной стороны, потребностями личностей, и с другой – давлением градообразующего предприятия на рынке труда. Социально-экономические, культурные и образовательные проблемы монопромышленных городов в различных аспектах отражены Г. Ф. Куцевым, В. А. Петровым, Е. В. Кобзевой, С. П. Дыриным, И. В. Цветковой. Однако указанные исследователи не акцентировали внимание на том, как монопромышленный характер города ограничивает развитие системы образования. Следует признать, что на сегодняшний день накоплен значительный опыт специализированных исследований по проблемам городского развития. Выделим наиболее важные из них: исследования особенностей развития моногородов в условиях кризиса в 2000-е годы (П. П. Облажей, А. М. Брячихин, Г. Ф. Куцев, А. Я. Левицкий); исследования путей социально-экономического развития северных территорий в условиях агломерационного процесса (А. Г. Агангбян, Н. П. Анфимова, Н. В. Бобылев, А. Д. Хайтун и др.); комплексные исследования проблем социального развития в рамках социологии города (В. Л. Глазычев, Р. Грац, С. Н. Железко, Е. Н. Заборова, Л. А. Зеленев, В. В. Зыря-

нов, П. Мерлен, Т. Г. Озерникова, Н. В. Рудакова, М. Н. Сулейманов, Н. М. Токарская, Ю. Ц. Тыхарева, Г. А. Цветкова и др.).

На протяжении 2008–2009 годов быстрого спада производства (чаще всего усиленного банковским кризисом и отсутствием у предприятий кредитных возможностей) усиливается вертикаль бюджетного федерализма, особенно на уровне федерация – регион. Администрации субъектов федерации в качестве мер выхода из кризиса более активно используют финансовую помощь из федерального центра, а не реальное оживление предприятий-налогоплательщиков в своих областях.

Экономический кризис в России проявился в начале 2009 года не только на макроуровне, но и в повседневности, что приводит к негативно воспринимаемым изменениям привычного образа жизни простых граждан. В таких условиях на первое место выходит вера населения в скорое окончание кризиса и реальность улучшения своего экономического положения. Оптимизм возможен только при наличии веры электората в управленческие способности власти, однако на практике региональные руководители не обладают навыками эффективного воздействия на указанные политические процессы, соответственно, в рамках петли обратной связи неверие граждан только усугубляет последствия кризиса. В результате происходит нарастание протестных настроений. Протестные акции становятся неизбежными ввиду массовых увольнений и снижения уровня жизни.

В ходе радикальных социальных изменений и усложнения социально-экономических связей между субъектами пришло понимание, что уровень и качество жизни населения в таких поселениях все в большей степени зависят не столько от эффективности работы непосредственно предприятий, сколько от состояния и уровня развития его социально-производственных структур, которые являются одновременно основой и целью деятельности градообразующих предприятий. Согласно исследованиям различных авторов, более трети отечественных предприятий имеют в настоящее время признаки несостоятельности.

Опыт функционирования предприятий, сумевших занять лидирующее положение в отрасли, свидетельствует, что развитие кризисной ситуации, возникающей на макроуровне, может повлечь за собой не только угрозы, но и являться стимулирующим рычагом для начала осуществления процессов увеличения эффективности хозяйствования. Однако и сохранение завоеванного лидерства или прочных рыночных позиций может оказаться в перспективе недостаточным: ни один товаропроизводитель не может быть застрахован от спонтанного возникновения критических для него событий, к наступлению которых его менеджмент должен уметь адекватно подготовиться. Таким образом, исследования, направленные на упреждение кризисных ситуаций и своевременную реализацию мер антикризисного управления, являются крайне актуальными. Развитие на уровне хозяйствующего субъекта механизмов антикризисного управления, познание его сущностно-содержательных и организационных основ, обоснование перехода от выполнения чрезвычайных мер при наступлении критических событий к нормальному функционированию на основе стратегического плана – эффективный путь повышения устойчивости не только предприятий-смежников монопрофиля, но и экономики региона в целом.

Анализ особенностей развития социально-производственных структур градообразующих предприятий в России в XX–XXI вв. показывает, что предприятия такого типа замыкают на себе большой массив социальных функций муниципалитета. Для этого процесса также характерны закономерности, обусловленные прежде всего факторами внешней среды: социально-производственные структуры градообразующих предприятий наиболее остро и болезненно реагируют на спады в экономике, на снижение государственных заказов и сокращение финансовых вливаний.

На современном этапе механизм управления **занятостью молодежи** состоит из нескольких взаимосвязанных компонентов, внутри которых также выделяются структурные составляющие. Для эффективного осуществления занятости необходим их де-

тальный анализ, выявление факторов успешности. Компоненты механизма управления находятся между собой в горизонтальной или вертикальной связи. Положение структурного элемента определяется преимущественно планомерностью и последовательностью осуществления деятельности по управлению.

Собственно управление адаптацией направлено как на удовлетворение социальных потребностей всего общества, так и на содействие в реализации запросов незанятой молодежи (не востребовавшие выпускники вузов и колледжей, уволенные из мелких бизнес-структур менеджеры и пр.). Системное и своевременное управление адаптацией данной социальной группы позволяет оказывать положительное воздействие на следующие факторы [3]: спрос и предложение на рынке труда; предотвращение экономических потерь в обществе; формирование знаний и умений по построению стратегии профессионального самоопределения.

Для осуществления содействия на данном этапе потенциально имеются все необходимые составляющие: открытость оптантов для повышения адаптационных способностей при условии современности и актуальности предлагаемых методик; наличие специалистов, способных результативно воздействовать на адаптированность трудовых ресурсов в возрасте от 18 до 30 лет; формирование значительного блока профориентационных и адаптационных методик.

Министерство регионального развития внесло в 2009 г. в Правительство РФ проект Федеральной целевой программы (ФЦП) по поддержке моногородов, в рамках которого ведомство уже объявило конкурс на разработку лучшей программы по диверсификации экономики территорий. Основным критерием станет наличие у муниципалитетов проработанных инвестиционных проектов. Только при этом условии моногорода могут надеяться на получение помощи в рамках новой ФЦП. Анализ Интернет-ресурсов муниципальных образований Поволжья и Урала позволяет сделать вывод о том, что к началу 2010 года принятых стратегий развития моногородов практически не было. Задержка реакции на кризисные процессы у

управляющего аппарата муниципального образования составляет около 3-6 месяцев, при этом существенные изменения структуры антикризисных затрат на 2010 год уже практически невозможны из-за особенностей бюджетного процесса. В Уральском федеральном округе существуют только два положительных примера по диверсификации экономики моногородов. Это г. Асбест, где сегодня реализуется два крупных инвестпроекта (строительство завода по выпуску магния из отвалов – ОАО «Русский магний» и г. Сатка (Челябинская область), где запущен завод по выпуску теплоизоляционных материалов ОАО «Ураласбест»). В Приволжском федеральном округе Минрегионразвития РФ взяло Тольятти за основу для разработки концепции развития моногородов. Тольятти станет пилотным проектом программы развития таких городов, сказал губернатор Самарской области в связи с посланием Президента РФ Дмитрия Медведева Федеральному Собранию. По плану антикризисной программы ОАО «АВТОВАЗ» избыточная численность предприятия до 2011 года составит 21,77 тыс. сотрудников. Из них 7,4 тыс. трудоспособного возраста, 5,3 тыс. человек – предпенсионного возраста, 9 тыс. – пенсионного. Правительство заверяло, что речь идет о перепрофилировании рабочих мест, то есть каждый служащий компании или работник конвейера получит право выбора трудоустройства на других участках как на самом АВТОВАЗе, так и в Тольятти.

Обобщенная комплексная методика обоснования стратегических приоритетов социально-экономического развития региона включает: факторный и проблемный анализ; оценку, ранжирование, отбор и группировку проблем для отражения их в стратегическом плане; выбор стратегических направлений развития региона. При этом большинство авторов справедливо подчеркивают, что содержание стратегических планов не должно быть инвариантным, поскольку регионы, как известно, отличаются друг от друга по многим характеристикам (экономическим и природным ресурсам, уровню экономической активности, географическим характеристикам и др.). При этом превалирующее значение приобретает

проблема взаимодействия региональных органов управления и бизнеса. Организационно такое взаимодействие может осуществляться на основе государственно-частного партнерства, где в качестве инструмента поддержания взаимовыгодных отношений выступают региональные налоги. Все многообразие взаимодействующих экономических интересов объединено в три группы: 1 – интересы органов управления, связанных с обеспечением сбалансированного развития региона; 2 – интересы бизнес-структур, а также предприятий и организаций различных форм собственности, связанные с задачами развития производственной и социальной инфраструктуры; 3 – интересы населения, обусловленные ожиданиями повышения уровня и качества жизни.

На **микроуровне** устойчивость градообразующего промышленного предприятия обеспечивается реализацией комплекса управленческих решений, направленных на создание, развитие и долгосрочное сохранение конкурентного преимущества на динамичном рынке потребителей за счет максимизации удовлетворения их запросов в условиях инновационного развития. Между тем в настоящее время в современном менеджменте уделяется недостаточное внимание изучению особенностей управления потребительским поведением как на операционном, так и на стратегическом уровне планирования, что в значительной степени снижает эффективность и устойчивости функционирования предприятий [5]. В организационной и производственной деятельности каждого предприятия в процессе прохождения его жизненного цикла постоянно возникают критические противоречия между удовлетворенностью потребителей конечными результатами и текущей производственной деятельностью предприятия. А это, в свою очередь, повышает неопределенность внешней среды производителя и ведет к рассогласованию его экономических интересов с интересами потребителя, вследствие чего предприятие переходит на уровень нестабильности, неустойчивости. Эти процессы могут носить как кратковременный, так и продолжительный характер.

Исследуя функционирование промышленного предприятия и его стратегическую

устойчивость в условиях внешней динамической среды, можно выделить четыре основные подсистемы, которые характеризуют и определяют стабильное положение предприятий на рынке хозяйствующих субъектов:

- особенности организации структур производственной и управленческой деятельности;
- специфика функционирования предприятия в конкурентной рыночной среде;
- уровень изучения и поиск способов удовлетворения потребностей внешней среды на основе формирования потребительского поведения;
- государственные регуляторы экономической деятельности предприятия.

Классы видов экономической устойчивости (коммерческой, производственно-технической, финансовой, организационно-управленческой, инновационной и социальной) тесно взаимосвязаны и взаимозависимы. Уровни развития каждой составляющей подсистемы воздействуют на общий показатель экономической устойчивости предприятия. Общая устойчивость любых систем, в том числе и экономических, определяется действием сформированных механизмов саморегуляции, достигаемых за счет своевременного анализа долгосрочного поведения потребителей. На основе такого анализа формируются управляемые процессы адаптации предприятия к внешней среде, приводящие к балансу спроса и предложения, расходов и доходов, в результате чего обеспечивается устойчивое и стабильное развитие. Однако в условиях кризисных состояниях в российской экономике достаточно трудно использовать известные методы прогнозирования при формировании таких механизмов. Важную роль в обеспечении стратегической устойчивости предприятия играет инновационная инфраструктура, которая определяется как комплекс предприятий, организаций и учреждений, разрабатывающих и производящих научную и научно-техническую продукцию, содействующую эффективному функционированию инновационного рынка, направленную на максимальное удовлетворение долгосрочного потребительского поведения.

Выводы:

– С точки зрения эффективности государственной политики большое значение для смены кризисного тренда экономического роста имеют не только дополнительные средства, предоставляемые на антикризисные мероприятия из федерального бюджета, но и действия, направленные на повышение эффективности управления. В настоящее время разработаны теоретические предпосылки [3] и сложились условия для внедрения на региональном и местном уровне моногородов полноценных программ бюджетирования и управления по результатам, что позволит повысить эффективность региональной социальной политики.

– Наличие программы пространственной гармонизации регионального развития – один из дееспособных инструментов, предлагаемый современными исследователями в области региональной экономики. Программа должна включать формирование полноценной поселенческой политики, механизмы снижения территориальной сверхцентрализации. Особого внимания требуют проблемы, связанные с реализацией потенциала средних и крупных моногородов Поволжского и Урало-Западносибирского регионов как центров новых городских агломераций. Исследования, проведенные авторами, доказывают, что создание агломераций будет способствовать улучшению региональной демографической ситуации, создаст высокооплачиваемые рабочие места и сформирует более качественную производственную среду в регионе. Появление мощной агломерации создаст благоприятные и прозрачные условия для инвестиционного позиционирования области на международной арене. Со стороны федеральных министерств необходимо больше внимания уделять проблемам промышленных городов, которым в силу низкого потенциала расселения объективно труднее развивать малый бизнес и диверсифицировать экономику. В этой связи авторами выделен комплекс мероприятий по снижению социальной напряженности моногорода:

1 – Консолидация деятельности органов местного самоуправления, службы занято-

сти, хозяйствующих субъектов, учебных заведений и других заинтересованных организаций [1].

Поддержка на предприятиях работников, находящихся под риском увольнения.

2 – Профессиональная ориентация, профессиональное обучение и переподготовка незанятого населения (в первую очередь в возрасте до 30 лет).

3 – Организация местными органами власти временной занятости и общественных работ.

4 – Развитие предпринимательской деятельности и самозанятости граждан, создание бизнес-инкубаторов и содействие работе бизнес-ангелов [2].

5 – Совершенствование практико-ориентированной составляющей образовательных программ бакалавриата и магистратуры [2].

6 – Повышение эффективности работы антикризисных штабов моногородов.

– Исследование организационно-экономической составляющей системы образования в рамках экономики труда позволяет сформировать подходы к созданию антикризисной концепции развития моногоро-

да, в которой система образования рассматривается и как ключевая основа формирования профессионального уровня индивида, и как инструмент, позволяющий осуществлять воздействие на преобразования рынка труда и динамику преобразования бизнес-процессов. Выявлены предпосылки разработки организационно-экономического механизма функционирования системы непрерывной профессиональной подготовки работников [6]. Механизм представляет собой сбалансированное функционирование организационной и экономической подсистем образования и способствует формированию знаний и умений на протяжении всей трудовой деятельности человека, наделяя его способностями легко ориентироваться в современных экономических условиях, быть конкурентоспособным на рынке труда и достигнуть высокого социального статуса

– На микроуровне экономической системы предложен подход [5] к исследованию стратегической устойчивости промышленного предприятия с учетом долгосрочного потребительского поведения.

Библиографический список

1. Бардаков А. И. Муниципальное управление: теория, история, практика. – Волгоград : Изд-во ФГОУ ВПО ВАГС, 2007. – 172 с.
2. Богданов А. В. Правовые основы взаимодействия органов местного самоуправления с высшими учебными заведениями // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009. – № 3. – С. 143-154.
3. Макарова С. П. Особенности рынка труда монопрофильного города // Актуальные проблемы управления экономикой и социальной сферой города и региона : материалы межвуз. науч.-практ. конф. – Череповец : ИНЖЭКОН-Череповец, 2008. – С. 175-183.
4. Лясников Н. В. Стратегическая устойчивость в корпоративном управлении : монография. – М. : Агентство печати «Наука и образование», 2002.
5. Ельчанинов Д. В. Современные экономические инструменты антикризисного управления предприятиями : монография. – Самара : Изд-во Самарского гос. экон. ун-та, 2008.
6. Герман М. В. Организационно-экономическая модель формирования профессионального уровня рабочей силы // VII Экономические чтения. Теоретико-экономические представления о будущем России : материалы рос. науч. конф. – Томск : Изд-во НТЛ, 2006. – С. 145-157.

O. L. Kudryavenkova*

**Kudryavenkova Olga, PhD in Economics, Associate Professor
Volga Region State University of Service, Togliatti
olga-1973@inbox.ru*

**PROSPECTS OF DEVELOPING REGIONAL SOCIAL
AND ECONOMIC SYSTEMS IN POST-CRISIS PERIOD
(BY EXAMPLE OF MONO-CITIES)**

Key words: mono-city, anti-crisis strategy, regional socio-economic system, employment, adaptation of educational services.

During the crisis of 2008-2009 in Russia the problem of single-industry towns have become extremely urgent. Modern researches and crisis management strategies form the basis for the systematic analysis of proposed mechanisms for municipalities to adapt the working population to the changing labor market requirements. Graduates and young people compose a special category of risk in this process. Participants of the education market should take into account the newly emerged circumstances to adapt educational programs to the post-crisis requirements of regional socio-economic conditions.

© Кудрявенкова О. Л., 2010

РЕГИОНАЛЬНАЯ СФЕРА УСЛУГ: ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ

УДК 65; 338.465.2

Р. Г. Ерохин*

**Ерохин Роман Геннадьевич, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_eio@tolgas.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ

Ключевые слова: управление, интеллектуальные ресурсы, предприятие сферы услуг.

Предлагается эволюция концептуальных подходов к управлению интеллектуальными ресурсами предприятий сферы услуг.

Проблема управления интеллектуальными ресурсами предприятия сферы услуг региона является сравнительно новой как для российской, так и для мировой экономической науки и практики.

Теоретические и методологические проблемы исследования интеллектуальных ресурсов стали закономерным результатом эволюции мировой экономической мысли. На каждом этапе экономического развития данная проблема решалась в рамках определенной доминирующей научной теории.

В 60–80-е гг. XX века зарубежными учеными Т. У. Шульцем, Г. С. Беккером, Дж. Минцером, У. Боуэном, И. Фишером, М. Блаугом были поставлены и частично решены проблемы возрождения идеи человеческих ресурсов и определено их место в структуре интеллектуальных ресурсов.

Большое значение для развития концепции интеллектуальных ресурсов имеют работы современных ученых К. Ромера, Д. Ромера, Й. А. Шумпетера. В работах этих экономистов сосредоточено внимание на развитии субъектов экономики как основы эволюции экономической системы в целом.

В 80–90-е гг. с именами Х. Такеучи, С. Бира, М. Желены связаны разработки по вопросам менеджмента знаний, организационного обучения и обучающейся организации. Л. Эдвинссоном и Т. Стюартом даны определения и разработаны развернутые

структуры интеллектуальных ресурсов предприятия.

Российские экономисты стали рассматривать проблему интеллектуальных ресурсов и управления ими только на рубеже XX и XXI вв. Б. Леонтьев предложил свои подходы к определению интеллектуальных ресурсов, определил их структуру и место в структуре ресурсов предприятия.

В экономической литературе достаточно широко представлены исследования по управлению отдельными составляющими интеллектуальных ресурсов. Управление человеческими ресурсами рассматривают Е. В. Маслов, Г. Десслер, В. В. Травин и др. Управлению организационными ресурсами посвящены работы Б. З. Мильнера, А. Г. Грязновой. Вопросы управления информационными ресурсами рассматриваются В. В. Годиным, И. К. Корнеевой. Проблемы управления коммуникационными ресурсами представлены в работах Дж. М. Лейхифф и др. Но в исследованиях названных ученых не рассматриваются вопросы эффективности управления всеми перечисленными ресурсами в комплексе.

Заметный вклад в сокровищницу идей, обогативших впоследствии теории экономического человека и человеческих ресурсов, внесла русская экономическая школа. Еще в 18 веке говорили, что вещественное богатство должно принадлежать тем, кто заботится о невещественном богатстве.

В 1890-х гг. проблемой значения образования и грамотности для экономического развития страны и их влияния на рост производительности труда и народного богатства занимались видные ученые Императорского московского университета И. И. Янжул, А. И. Чупров и Е. Н. Янжул [16]. Позднее преемственность идей и традиций русской экономической школы стала характерной чертой отечественной экономической науки советского периода. В 1920-е гг. Н. Д. Кондратьев предложил включить кадры квалифицированного труда в состав основных капитальных благ. В этот же период академик С. Г. Струмилин предоставил расчеты влияния всеобщего обучения на экономический рост, обозначил взаимосвязи возрастания квалификации от возраста, уровня образования и производственного стажа рабочего [11].

Попытки познать созидательную силу человека постепенно становятся все более настойчивыми и успешными по мере развития общества. На каждом этапе формировался тот или иной подход, который отражал уровень развития экономики и соответствующей системы научных взглядов. Естественнoисторический процесс развития экономики поставил науку перед необходимостью и обеспечил рассмотрение и постепенность совершенствования предпринимательской деятельности как особого ресурса [1].

На информационно-сервисной стадии эволюции общества и экономики вложения в человека и повышение отдачи от них обеспечивают рост доходов уже не в товарной форме, а в форме «человеческих ресурсов». Не только работодатель, но и сам работник относится к вложениям в свои производительные способности как к накоплению ресурса, эффективное использование которого ведет к росту экономической и социальной отдачи [2].

Впервые научный анализ человека как носителя комплекса производительных способностей, вопросы количественного выражения вложений в человека и поиска методов исчисления отдачи от них был предпринят представителями классической школы экономической науки – В. Петти,

А. Смитом, Д. Рикардо. Классиками были заложены основные идеи и подходы к оценке качеств людей, «их живых действующих сил» [8].

Одно из центральных мест в работах К. Маркса во второй половине 19 века занимал комплекс проблем, связанных с анализом социально-экономической роли человека в системе производства [6].

На рубеже 19–20 веков в мировой экономической мысли сформировался ряд направлений и школ, которые характеризовались широким спектром научных взглядов на природу человека и его производительные способности. Наиболее популярным стало течение в экономике, которое трактовало человека или его способности как капитал. Этой трактовки придерживались Л. Вальрас, Й. Тюнен, И. Фишер и многие другие.

Большой вклад в формирование и развитие концепции человеческих ресурсов внес А. Маршалл, который ввел в научный оборот понятие «персональный капитал». Он рассматривает его по аналогии с вещественным постольку, поскольку и тот и другой приносят доход [7].

К середине 20 века целостной концепции человеческих ресурсов не было, поскольку не существовало еще всех необходимых условий, обуславливающих процессы развития экономики и общества. Развитие экономической науки во второй половине 20 столетия сформулировало основные подходы и наметило главные направления развития данной концепции.

Во второй половине 20 века, характеризующейся ускорением НТП и развертыванием научно-технической революции, существенное значение приобретает деятельность, связанная с производством, хранением, передачей, использованием знаний. Начиная с работ Р. Солоу [10] предпринимаются неоднократные попытки построить модели экономического роста, имеющие в своей основе принцип экономического равновесия (равенство спроса и предложения на всех рынках) и учитывающие фактор технологического прогресса.

Развитие экономической науки на протяжении 18–20 вв. показало, что в мировой

экономике остро встала проблема взаимосвязи труда и капитала, требующая дальнейшей разработки концепции, основой которой стала теория человеческого капитала, явившаяся закономерным результатом развития концепции экономического человека. Формирование этой теории в качестве самостоятельной проходило в начале 60-х годов 20 века.

У истоков теории человеческого капитала в ее современном виде стояли известные американские экономисты Т. У. Шульц, Г. С. Беккер, Дж. Минцер, У. Боуэн, И. Фишер. Позднее значительный вклад в ее разработку внесли Й. А. Шумпетер, М. Блауг, Э. Денисон, Р. Лэйард, Ф. Махлуп, Э. Хансен и др.

Первооткрывателем концепции человеческого капитала стал представитель «чикагской школы» Т. У. Шульц [14]. Почти в это же время эту концепцию стал разрабатывать Г. С. Беккер [3]. В их исследованиях человеческий капитал рассматривается как совокупность человеческих потребностей. Эта совокупность дает возможность их носителю получать доход. Указанное качество, то есть способность приносить доход, роднит человеческий капитал с другими формами капитала, функционирующими в общественном производстве [3].

Суть выдвинутой концепции заключается в том, что человеческий капитал определяет развитие экономики как на микроуровне, так и на макроуровне. Для носителя рабочей силы качество человеческого капитала влияет на величину личного дохода. А на уровне общественного воспроизводства влияет на эффективность производства и темп экономического роста. Тем самым инвестиции в человеческий капитал приносят национальной экономике наибольший доход и «подталкивают» ее к росту. Они определяют восприимчивость общества к новым знаниям и технологиям, создают мотивацию развития и прогресса. Поэтому вложения в образование рассматриваются во всем мире как одна из наиболее выгодных форм вложений капитала [3].

Большое значение для развития концепции интеллектуальных ресурсов имело возникновение и развитие новых теорий роста,

которые связаны с именами К. Ромера, Д. Ромера Р. Лукаса [9, 5], которые рассматривают технологический прогресс как один из факторов экономического роста и выделяют три направления инвестирования: вклады в новое знание; вклады в человеческие ресурсы, промежуточные расходы, нацеленные на распространение умений. Основные положения этих теорий вплотную подводят науку к интеллектуальным ресурсам, которые начинают рассматриваться как важнейший фактор научно-технического прогресса и как внутренний фактор экономического роста.

Значительное влияние на теоретическую мысль последних десятилетий оказали работы австрийского экономиста Й. А. Шумпетера. Он отмечает, что в основе экономического развития лежат инновационные процессы, суть которых состоит в осуществлении новых комбинаций факторов и условий хозяйственной деятельности. При этом функция инноваций естественным образом лежит на предпринимателе. Важным фактором экономического развития, его катализатором Й. А. Шумпетер считал диффузию инноваций, то есть распространение во времени уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения [15].

Идеи Й. А. Шумпетера стали основой для возникших в начале 80-х годов эволюционных теорий экономики (Р. Нельсон [12] и др.), рассматривающих не столько процессы производства, распределения и потребления благ, сколько эволюцию субъектов экономической деятельности как основы динамики экономической системы в целом. Инновации, открытия и обучение заняли центральное место в описании механизмов этой динамики.

Вступление экономики в постиндустриальный этап развития привел к тому, что теории экономического роста в условиях ограниченности ресурсов во главу угла ставят прогрессирующее знание и открытия.

Эволюционные концепции некоторых ученых предполагают модель производственного процесса, в котором технология выступает как один из его результатов. При этом создание новой технологии обуслов-

лено использованием специфических человеческих ресурсов, воплощающих в себе прогрессирующее знание. Другие ученые выделяют две причины экономического роста: технологический прогресс и экономическую компетентность. Последняя определяется как способность фирмы получать конкурентные преимущества на основе использования достижений технологического прогресса. По их мнению, этот фактор по своей значимости более важен, чем технологический прогресс.

В последние годы получили распространение концепции, в которых делается попытка обосновать важность понимания внутренних механизмов работы предприятия для экономического роста. Они берут свое начало от теории фирмы ученого, который отмечает, что фактически единственной экономической причиной того, что такое явление, как «фирма», существует, является необходимость минимизировать издержки трансакции информации, требующейся для осуществления процессов производства и сбыта продукции и услуг.

Возникновение концепций интеллектуальных ресурсов оказало влияние и на развитие теории фирмы. Фирма представляет собой институт, интегрирующий знания. Знание является критическим вводом в производство и первичным источником стоимости. Продуктивность человеческого труда зависит от знания, где технические средства производства являются просто воплощением знания. Рассматривая процессы

распространения знания в рыночных системах, выделяют при этом три категории участников процесса: покупатели, продавцы и брокеры знания. Покупатели знания – это те, которые нуждаются в определенном виде знания; продавцы – это люди на предприятии с общественной репутацией экспертов в отдельных вопросах; брокеры знания – те, которые осуществляют связь между первыми и вторыми.

Вопросами корпорации знания в современной экономической науке в условиях новой экономики занимаются М. Витцель, М. Желены [4, 13].

Анализ развития концепций экономического человека и человеческих ресурсов показал, что к концу 90-х годов 20 века концепция интеллектуальных ресурсов предприятия стала обретать конкретные черты.

Таким образом, основой этой концепции явилась концепция интеллектуального капитала. Она появилась в результате тех экономических преобразований, которые претерпела мировая экономика. Несмотря на то что концепция интеллектуального капитала находится в стадии становления и четкого определения понятия «интеллектуальный капитал» в экономической литературе нет, в последние годы отдельные исследователи и группы, работающие в самых различных отраслях, встали перед необходимостью выработки общего определения данного понятия.

Библиографический список

1. Аганбегян А. Г. Система экономико-математических моделей оптимального территориально-производственного планирования на перспективу // Проблема народнохозяйственного оптимума. – Новосибирск : Наука, 1966. – 532 с.
2. Аганбегян А. Г. Системный подход в долгосрочном планировании. – Новосибирск : Наука, Новосибирское отделение, 1972.
3. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход // Избранные труды по экономической теории / сост. Р. И. Капелюшников ; пер. с англ. Е. В. Батракова и др. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 671 с.
4. Желены М. Информационные технологии в бизнесе. Бизнес-класс / под ред. М. Желены. – СПб. : Питер, 2002. – 1120 с.
5. Маршалл А. Основы экономической науки / под науч. ред. П. Н. Клюкина ; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера ; предисл. Дж. М. Кейнс. – М. : Эксмо, 2007. – 831 с. – (Антология экономической мысли).

6. Петти В., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики. – М. : Экономклуб, 1993.
 7. Romer C., Romer D. Was the Federal Reserve Constrained by the Gold Standard during the Great Depression? / Hsieh C.-T., Romer C., 2006.
 8. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. – М. : Прогресс, 1986. – С. 393.
 9. Струмилин С. Г. Очерки экономической истории России. – М., 1960.
 10. Уинтер С. Дж., Нельсон Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
 11. Витцель М., Уорнер М. Виртуальные организации. Новая форма ведения бизнеса в XXI веке: Концепции. Технологии управления. Практика работы. – М. : Добрая книга, 2005. – 296 с.
 12. Шульц Т. У. Трансформирование традиционной аграрной сферы (Transforming Traditional Agriculture). – М., 1964.
 13. Шумпетер Й. А. История экономического анализа : в 3 т. – СПб. : Экономическая школа, 2004.
 14. Янжул И. И. Экономическая оценка народного образования : очерки / И. И. Янжул, А. И. Чупрова, Е. Н. Янжул, В. П. Вахтерова и др. – СПб., 1899.
-

R. G. Erokhin*

**Erokhin Roman, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_eio@tolgas.ru*

CONCEPTUAL APPROACHES TO MANAGEMENT OF INTELLECTUAL RESOURCES OF SERVICE SPHERE ENTERPRISES

Key words: management, intellectual resources, service sphere enterprise.

Evolution of conceptual approaches to management of intellectual resources of service sphere enterprises is offered.

© Erokhin P. G., 2010

УДК 379.85; 338.48

К. Ю. Лашманкина*

**Лашманкина Ксения Юрьевна, аспирант*

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева, г. Саранск

lashmankin@rambler.ru

МЕСТО ТУРИСТСКИХ УСЛУГ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Ключевые слова: туризм, туристские услуги, республиканская программа развития туризма.

В статье раскрываются основные понятия туризма, такие как туристская услуга, туристская деятельность, туристский продукт, туристский ваучер, туристская индустрия. Рассматриваются проблемы развития регионального туризма в Российской Федерации, а также характеризуется республиканская программа «Развитие туризма в Республике Мордовия» на 2009–2011 годы.

В настоящее время туризм является неотъемлемой частью жизни современного общества. По сути, он является феноменом мирового масштаба. Туризм рассматривается как сложная экономическая система с точки зрения современной науки по экономике. Это объясняется наличием большого количества терминов и определений, которые постоянно проходят доработку и тем самым совершенствуются. Исследовательская литература часто отождествляет понятия «путешествие» и «туризм» как определенный образ жизнедеятельности человека [1]. Но ряд специалистов не согласны с этим и видят четкую разницу между двумя этими понятиями, в их целях и в различном материальном обеспечении таких видов деятельности. По их мнению туризм представляет собой частный случай путешествия. В то время «путешествие» рассматривается как более широкое понятие, обозначающее разнообразные перемещения людей в пространстве [2].

Словарь Вебстера трактует понятие «турист» как «кто-либо совершающий путешествие для удовольствия или из интереса» [3]. Что касается словаря по экономике и финансам, то он дает следующее определение: «гражданин, посещающий страну или место временного пребывания в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в период от 24 часов до 6 меся-

цев подряд или осуществляющий не менее одной ночевки».

Туризм (от франц. «прогулка», «поездка») в его широком смысле – это путешествие, один из видов активного отдыха. Своими корнями он уходит в эпоху Великих переселений, когда народы своими кланами занимались поиском новой среды обитания. В таком случае туризм предстает в качестве сферы культуры и человеческой деятельности. Но в узком смысле – это путешествие с четко определенными целями, обязательно сочетающееся с деятельностью по организации и осуществлению таких путешествий. Именно в этом смысле туризм предстает как сфера индустрии и так понимается в современной теории туризма.

В 1954 году в Организации Объединенных Наций (ООН) было принято следующее определение туризма: «Туризм – это активный отдых, влияющий на укрепление здоровья, физическое развитие человека, связанный за пределами постоянного места жительства».

Однако в 1993 г. оно было пересмотрено и уточнено статистической комиссией ООН: «Туризм – это деятельность лиц, которые путешествуют и осуществляют пребывание в местах, находящихся за пределами их обычной среды, в течение периода, не превышающего 1 года подряд с целью отдыха, деловыми и прочими целями».

Федеральный закон Российской Федерации «Об основах туристической деятельности» дает следующее определение: туризм –

это временные выезды (путешествия) граждан РФ, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания».

С экономической точки зрения туризм – это особый вид потребления туристами материальных благ, услуг и товаров, который выделяется в отдельную отрасль хозяйства,

обеспечивающую туриста всем необходимым: транспортными средствами, объектами питания, размещения, культурно-бытовыми услугами, развлекательными мероприятиями. На экономическом уровне – это мощная мировая индустрия, занимающая до 10% мирового валового продукта [4].

По данным ВТО, в табл. 1 представлен рост туристической активности, который измеряется в численности прибытия туристов в другие страны и доходах от их обслуживания (в процентах).

Таблица 1

Рост туристской активности

<i>Период</i>	<i>Рост числа прибытий туристов, %</i>	<i>Рост доходов от обслуживания туристов, %</i>
1990–1995 гг.	2,5	3,0
1995–2000 гг.	4,0	5,0
2000–2010 гг.	3,0	4,0

Если говорить о состоянии туризма в Российской Федерации, то можно отметить, что в последние годы эта сфера в целом развивается стабильно и динамично. Отмечается ежегодный рост внутреннего туристского потока. Быстро растущий спрос на туристские услуги внутри страны вызвал бум строительства малых гостиниц, в основном в курортных регионах, а также увеличение числа гостиниц международных гостиничных цепей в Москве, Санкт-Петербурге и других крупнейших городах страны, создание отечественных гостиничных цепочек. Увеличился объем инвестиционных предложений по гостиничному строительству как со стороны иностранных, так и со стороны отечественных инвесторов. При этом основные предложения направлены на развитие гостиничного бизнеса в регионах России. Пальму первенства, по нашему мнению, удерживает курортно-туристический комплекс Краснодарского края. Это, видимо, и явилось причиной к выбору нашей страны при определении Сочи местом проведения зимней Олимпиады – 2014. Данный факт должен привести к долгосрочным бизнес-проектам по развитию туристской инфраструктуры данного региона и гарантии того, что через несколько лет Черноморское побережье станет развитым курортным центром мирового уровня.

В настоящее время в России насчитывается более 6 тысяч гостиниц, тогда как в 2004 году их насчитывалось только 4 тыся-

чи. С учетом количества иных средств размещения, таких как пансионаты, дома и базы отдыха, туристские базы и других, общее количество средств размещения туристов составляет около 10 тысяч.

Известно, что наша страна насчитывает огромное количество культурных и природных достопримечательностей, а также иных объектов туристского показа. К ним, согласно данным Росстата, относятся 2368 музеев в 477 исторических городах, 590 театров, 67 цирков, 24 зоопарка, почти 99 тысяч памятников истории и культуры, 140 национальных парков и заповедников. В России в настоящее время действуют 103 музея-заповедника и 41 музей-усадьба (идентичные музеям-заповедникам по характеру деятельности объекты, отличающиеся, как правило, небольшой территорией). Музеи-заповедники играют важнейшую роль в формировании привлекательного образа России за рубежом. Из 15 объектов культурного наследия, входящих в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, 12 находятся в составе музеев-заповедников. В соответствии с этим сеть музеев-заповедников как центров международного и внутреннего туризма требует постоянного совершенствования и развития.

Очевидным является и то, что туристский потенциал страны используется далеко не в полной мере, и создание условий для качественного отдыха на территории

России российских и иностранных граждан требует более активного проведения государственной политики в сфере туризма. Однако у России с точки зрения туризма великое будущее, и с этим согласны не только российские ученые, но и зарубежные специалисты. Например, Петр Келлер в своем выступлении на «круглом столе» 21 мая 2009 года по актуальным проблемам развития туризма в Российской Федерации, отметил что «Россия огромная страна, которая пока еще недостаточно известна во всем мире в качестве туристской дестинации, и ее уникальная культура и уникальные люди сделают из россиян уникальную нацию международного туризма. Я думаю, что и прибытия увеличатся, и иностранные туристы будут охотно приезжать в Россию» [5].

Развитие международного туризма также является одной из первостепенных задач нашего государства на ближайшую перспективу. И этому есть ряд объяснений, во-первых, международный туризм – активный источник поступлений иностранной валюты, который оказывает воздействие на платежный баланс страны, а во-вторых, помимо влияния на экономику международный туризм воздействует и способствует улучшению социальной и культурной среды. Однако не стоит забывать, что рост международного туризма вызывает и некоторые негативные последствия, например инфляцию, разрушение окружающей среды. Это особо наглядно проявляется в развивающихся странах, где туристы из более богатых стран своим присутствием навязывают присущий им уровень жизни и уровень потребления. В-третьих, и это немаловажно, международный туризм способствует созданию новых рабочих мест, это особенно актуально в сегодняшней экономической ситуации.

По данным Всемирной туристической организации, комплексное обслуживание одного туриста эквивалентно созданию 9 новых рабочих мест, стоимость создания которых в несколько раз ниже по сравнению с другими отраслями народного хозяйства.

Доля поступлений в ВВП от международного туризма для мира в целом составляет 3,6%, а с учетом связанных с туризмом

отраслей – 10,3%. В 2007 г. в сфере туризма и сопряженных с ней отраслях работали 234,305 млн человек, что составило 8,7% занятости. На первое место по этому показателю, по оценкам специалистов Всемирного совета по путешествиям и туризму WTTC (World Travel & Tourism Council), вышли страны Восточной Азии, на второе – государства Южной Азии, в Европе прямо или косвенно в сфере туризма и путешествий задействовано 24300 тыс. человек.

На долю туризма приходится около 11% мировых потребительских расходов. Число туристских поездок во всем мире приближается к 800 млн и, по прогнозам Всемирной туристической организации (ВТО), в 2011 г. достигнет миллиарда. В списке стран, лидирующих по расходам туристов, США, Япония, государства Евросоюза, Канада и Мексика. По прогнозам специалистов, к 2016 г. расходы на туризм увеличатся почти вдвое, а вклад международного туризма в мировую экономику достигнет 12119 млрд долл. При этом спрос на туристские услуги будет возрастать на 4,2–4,6 % ежегодно, образуя устойчиво растущий рынок.

Изучение туризма с научной точки зрения (в ряду других дисциплин) с недавних пор привлекло внимание ученых многих областей знаний. В том числе и маркетинга. За последнее десятилетие развитие маркетинга было достаточно интенсивным и в определенной мере соответствовало закономерностям изменений, происходящих на стадиях «жизненного цикла» любого объекта, в том числе в сфере туристической индустрии [6]. Однако, несмотря на то что к туризму проявляется в последнее время повышенный интерес, к сожалению, современная туристская историография не может похвастать обилием фундаментальных монографий по истории отечественного туризма.

Вместе с определениями туризма следует рассмотреть и основные определения, действующие на туристском рынке, в том числе согласно действующему законодательству:

Туроператор – туристическая организация, которая занимается разработкой, формированием, продвижением и реализацией туристского продукта. Туроператор осуще-

ствяет необходимые маркетинговые исследования и разрабатывает туристические программы, устанавливает на них цены турагентам, организует рекламу, продает туры турагентам для дальнейшей реализации. Туроператор отвечает за качество услуг, предоставляемых потребителям. В процессе своей деятельности туроператор взаимодействует на договорной основе с предприятиями туристской индустрии, непосредственно оказывающими услуги потребителям (авиакомпания, гостиницы, транспортные компании, предприятия питания, посольства, страховые компании и др.).

Туристы – это люди, которые испытывают различные психические и физические потребности, природа которых определяет направления и виды участия этих людей в туристской деятельности.

Организации, предоставляющие туристам товары и услуги, – это предприниматели, которые видят в туризме возможность получать прибыль посредством предоставления товаров и услуг с учетом спроса на туристском рынке.

Туристская деятельность – туроператорская и турагентская деятельность, а также иная деятельность по организации путешествий; туризм внутренний – путешествия в пределах Российской Федерации лиц, постоянно проживающих в Российской Федерации; туризм выездной – путешествия лиц, постоянно проживающих в Российской Федерации, в другую страну; туризм въездной – путешествия в пределах Российской Федерации лиц, не проживающих постоянно в Российской Федерации; туризм социальный – путешествия, субсидируемые из средств, выделяемых государством на социальные нужды; туризм самодетельный – путешествия с использованием активных способов передвижения, организуемые туристами самостоятельно.

Тур – комплекс услуг по размещению, перевозке, питанию туристов, экскурсионные услуги, а также услуги гидов-переводчиков и другие услуги, предоставляемые в зависимости от целей путешествия.

Туроператорская деятельность – деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта, осущес-

ствляемая на основании лицензии юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (далее – туроператор).

Турагентская деятельность – деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая на основании лицензии юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем (далее – турагент).

Туристская путевка – документ, подтверждающий факт передачи туристского продукта.

Туристский ваучер – документ, устанавливающий право туриста на услуги, входящие в состав тура, и подтверждающий факт их оказания.

Туристская индустрия – это совокупность средств размещения; транспортных средств; объектов питания, развлекательного, познавательного, делового, оздоровительного, спортивного и иного назначения; организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, а также организаций, предоставляющих экскурсионные услуги и услуги гидов-переводчиков.

Особенностью туристской индустрии является наличие материально-технической базы, которая способствует обеспечению занятости большого числа людей и взаимодействует со всеми отраслями экономического комплекса. В более широком плане туристскую индустрию можно определить как межотраслевой комплекс, включающий:

а) пассажирский транспорт (воздушный, водный, автомобильный, железнодорожный) с его разветвленной сетью технических служб;

б) различные специализированные туристские предприятия и предприятия отраслей, не имеющих ярко выраженного туристского характера (в частности, транспортного машиностроения и автомобилестроения, топливной промышленности, капитального и дорожного строительства, местной промышленности по изготовлению сувениров, пищевой промышленности, многих отраслей сельского хозяйства и т. д.);

в) широкую сферу услуг, которыми пользуется турист.

Следует отметить, что с развитием мирового хозяйства значительно растет и по-

стоянно проявляется влияние туризма как на мировую, так и на национальную экономику. Туризм превращается в крупную самостоятельную отрасль национальной экономики, становится одним из субъектов мировых интеграционных процессов [10].

Нельзя не сказать и о том, что массовое развитие туризма позволяет миллионам людей расширить знания по истории своего Отечества и других стран, ознакомиться с достопримечательностями, культурой, традициями той или иной страны, а также туризм способствует сохранению культурного достояния регионов, их традиций, промыслов, самобытности, восстановлению и сохранению историко-культурных памятников.

В стране в последнее время осуществлена большая работа по приведению в соответствие с современными требованиями нормативного правового регулирования в сфере туризма. Наиболее отчетливо эти тенденции проявились в 2006–2009 годах, когда в результате эффективной правотворческой деятельности Правительства Российской Федерации были приняты нормативные правовые акты, сформировавшие в нашей стране правовые основы цивилизованного туристского рынка. В настоящее время российское законодательство о туристской деятельности в значительной мере соответствует нормам и принципам международного права, гармонизировано с правом Европейского Союза и законодательством развитых в туристском отношении государств.

Положительное значение имеет разработанная и утвержденная Приказом Федерального агентства по туризму от 6.05.2008 года № 51 «Стратегия развития туризма в РФ на период до 2015 года», установившая цели развития сферы туризма.

В связи с увеличением доли и значения туризма в российской экономике возрастает необходимость научного осмысления и обоснования процессов, происходящих в туристской сфере. В последние годы проведена большая теоретическая и научно-исследовательская работа по формированию нового научного направления – туристики (теория и практика туризма).

Туризм в Российской Федерации развивается динамично, становится одной из наиболее быстро растущих отраслей экономики,

существенным источником доходов и занятости населения. В настоящее время в туристской отрасли России занято более 1 млн человек. Суммарный доход от туризма в 2008 году составил 833 млрд рублей. Следует отметить, что возрастает и роль туризма как экономического мультипликатора, средства реализации международных связей, межкультурной коммуникации в глобализирующемся мире, как средство оздоровления населения.

По нашему мнению, в стране постепенно формируется понимание туризма как сферы экономики, обладающей значительными выгодами для социально-экономического развития России. Это подтверждает и мнение Президента Российской Федерации Д. А. Медведева, что в туризме заложена одна из так называемых точек роста для многих российских регионов. К тому же богатейшее культурно-историческое наследие России, по мнению Президента, является поистине грандиозным ресурсом для развития туризма [11].

Подтверждением этого является создание в регионах различных программ по развитию туризма. Не исключением является и Республика Мордовия, в которой 23 марта 2009 года правительством республики принято Постановление № 107 о республиканской программе «Развитие туризма в Республике Мордовия» на 2009–2011 годы [12].

Целью Программы является создание экономических условий для развития внутреннего и въездного туризма. Поставлены следующие задачи:

- формирование и продвижение туристского продукта на российском и международном рынках;
- привлечение инвестиций в туристскую сферу и развитие материально-технической базы туризма;
- содействие повышению конкурентоспособности туристских услуг;
- повышение качества обслуживания туристов и экскурсантов;
- увеличение притока туристов и экскурсантов;
- обеспечение общедоступности туризма, в том числе и для отдельных категорий граждан.

При реализации мероприятий Программы необходимо учитывать следующие целевые показатели:

- увеличение числа иностранцев (нерезидентов), побывавших в Республике Мордовия;
- увеличение числа россиян (резидентов) из других регионов, побывавших в Республике Мордовия;
- количество выезжавших в качестве туристов жителей региона; увеличение числа гостиниц, санаториев и пансионатов с лечением, санаториев-профилакториев, домов отдыха, баз отдыха и других организаций отдыха; увеличение вместимости гостиниц, санаториев и пансионатов с лечением, санаториев-профилакториев, домов отдыха, баз отдыха.

Реализация мероприятий Программы позволит обеспечить:

- повышение конкурентоспособности на рынке туристских услуг;
- привлечение туристов;
- условия для удовлетворения потребности граждан в отдыхе и спортивно-оздоровительном туризме;
- приобщение к культурным ценностям;
- формирование нового социально-культурного облика региона;
- сохранение, рациональное использование историко-культурных и природных объектов;
- формирование патриотического настроения у подрастающего поколения;
- сохранение культурных традиций;
- повышение качества предоставляемых туристских и экскурсионных услуг.

Большой интерес в плане развития внутреннего туризма вызывает проект «Большое Золотое кольцо России», который получил одобрение Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. Республика Мордовия вошла в состав участников указанного проекта, включающего более 30 регионов страны, предполагающего создание уникальных туристических маршрутов: в Мордовии – посещение Рождество-Богородичного Санаксарского монастыря и кафедрального собора святого праведного воина Феодора Ушакова. Кроме осмотра достопримечательностей при посещении республики, туристы могут ознакомиться с культурными и этническими

обычаями, мордовскими народными промыслами, особенностями местной кухни, принять участие в фольклорных праздниках и обрядах.

Выгодное географическое положение, удобное железнодорожное и автомобильное сообщение, множество исторических и культурных памятников, а также природа республики дают широкие возможности для развития туризма. Участие в проекте «Большое Золотое кольцо России» привлекает в регион не только российских, но и иностранных туристов.

Мероприятия Программы предполагается выполнить в два этапа в течение 2009 – 2011 годов:

- 1) аналитический этап: 2009 год (анализ показателей в сфере туризма, выработка путей достижения цели);
- 2) организационный этап: 2010–2011 годы (формирование туристского каркаса региона, информационно-маркетинговое сопровождение туризма и привлечение инвестиций в эту отрасль).

Реализация Программы будет способствовать экономическому развитию республики, формированию нового социально-культурного облика региона, содействовать повышению жизненного уровня населения.

Выполнение намеченных первоочередных мероприятий позволило уже в 2009 году увеличить на 10 процентов приток туристов в Республику Мордовия, в том числе иностранных, со 150 до 250 человек. Только за счет обслуживания иностранных и российских туристов республиканский бюджет ежегодно может иметь свыше 2,5 млн рублей налоговых поступлений.

В результате реализации Программы предполагается ввести в эксплуатацию свыше 200 гостиничных мест для размещения туристов, дополнительно создать от 350 до 420 новых рабочих мест в гостиничном хозяйстве и учреждениях обслуживающей инфраструктуры. Кроме того, формирование в республике эффективного туристского комплекса повысит ее привлекательность как сферы международного предпринимательства и делового сотрудничества. Развитие активного туризма, проведение мероприятий по благоустройству и озеленению городов будет способствовать улучшению экологической обстановки.

Намеченные меры будут способствовать притоку в республику инвестиций, иностранных туристов, что заметно увеличит инвестиционную активность предприятий и валютные поступления.

Подводя итог всему вышесказанному, мы постараемся дать собственное определение понятию «туризм». Итак, по нашему мнению, туризм – серьезная политика глобального уровня, благодаря которой возможно разрешение ряда международных проблем посредством «народной диплома-

тии». Туризм оказывает ключевое влияние на сохранение и развитие культурного потенциала, ведет к гармонизации отношений между различными странами и народами. Благодаря туризму в сегодняшнем мире уже в планетарном масштабе становится возможной эскалация межкультурной коммуникации. Таким образом, туризм представляет жизнь во всем ее многообразии, сконцентрированную на коротком отрезке, характеризующуюся определенным целеполаганием и способом осуществления.

Библиографический список

1. Туристический терминологический словарь. – М., 1999.
2. История российского туризма : учеб. пособие. – СПб. : Д.А.Р.К., 2009. – С. 4.
3. Вебстер Н. Американский словарь английского языка. – Нью-Йорк, 1828.
4. История российского туризма : учеб. пособие. – СПб. : Д.А.Р.К., 2009. – С. 1.
5. Актуальные проблемы развития туризма в Российской Федерации : материалы «круглого стола». – М., 2009. – С. 29.
6. Моисеева Н. К. Маркетинг и турбизнес. – М., 2009. – С. 3.
7. История российского туризма : учеб. пособие. – СПб. : Д.А.Р.К., 2009. – С. 5.
8. Консультант Плюс: Закон «Об основах туристской деятельности в РФ» № 132-ФЗ от 24 ноября 1996 года (с последующими изменениями).
9. Запесоцкий А. С. Стратегический маркетинг в туризме. – М., 1999. – С. 49.
10. Статистика туризма / Т. Е. Карманова, О. В. Каурова, А. Н. Малолетко. – М., 2009. – С. 7.
11. Сопровождение в Угличе с главами городов «Золотого кольца» России по вопросам развития внутреннего туризма и проблемам местного самоуправления. 1 августа 2008 года.
12. Консультант Плюс: Постановление Правительства Республики Мордовия от 23 марта 2009 г. № 107. Республиканская программа «Развитие туризма в Республике Мордовия» на 2009–2011 годы.

K. U. Lashmankina*

**Lashmankina Ksenia, The post-graduate student
Mordovian State University of name N. P. Ogarev, Saransk*

PLACE OF TOURIST SERVICES IN SYSTEM OF SOCIALLY-SIGNIFICANT SERVICES IN REPUBLIC MORDOVIA

Key words: tourism, Republic Mordovia, tourist service, tourism development, the republican program.

The basic concepts of tourism are opened in the article, such as tourism, tourist service, the tourist, tourist activity, a tourist product, the tourist voucher, the tourist industry reveal. Development problems of regional tourism in the Russian Federation are considered on the basis of a situation, which developed on the territory of Mordovia Republic. There is the short characteristic of the republican program «Tourism Developments in Republic Mordovia» for 2009–2011.

© Лашманкина К. Ю., 2010

УДК 338.486.2

А. Р. Давыдович*

*Давыдович Анна Рудольфовна, кандидат экономических наук, доцент
Сочинский государственный университет туризма и курортного дела, г. Сочи
davyanna@yandex.ru

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА Г. СОЧИ

Ключевые слова: общественное питание; туризм; основной капитал; реальная стоимость; инвестиции; основные фонды; статистические данные.

Рассмотрена методика оценки стоимости основного капитала предприятий общественного питания. Приведены официальные и альтернативные расчеты стоимости основного капитала предприятий общественного питания. Рассчитана рыночная стоимость 1 кв. м площади зала для обслуживания посетителей различных типов предприятий питания. Проанализирована инвестиционная стоимость предприятий общественного питания г. Сочи.

Изучение современного состояния предприятий общественного питания и оценка стоимости их основного капитала наталкиваются на серьезные препятствия. Они связаны главным образом с отсутствием объективной информации о реальной стоимости капитала. Поэтому при написании статьи была использована информация из трех основных источников, это официальные статистические данные, исследования автора и периодические издания.

Оценку стоимости основного капитала предприятий общественного питания официальная статистика не производит. В статистических сборниках стоимость капитала приводится в целом по отраслям торговли или туризма. Это связано с тем, что зачастую основной капитал предприятий общественного питания принадлежат торговым или туристским предприятиям и разграничить деятельность таких диверсифицированных производств сложно. Проведенное органами государственной статистики сплошное обследование торговой сети г. Сочи показало, что на 1 января 2010 г. на балансе предприятий общественного питания находилось 24% закусочных, 35% баров, 41% ресторанов и кафе, 61% столовых. Все остальные заведения находились на балансе предприятий торговли или гостиниц.¹

Необходимо отметить, что практика суммирования всех основных фондов торговли и общественного питания существовала и в советской статистике. Выделить долю основных фондов, приходящихся на общественное питание, из общей стоимости не представлялось возможным, поэтому исследователи прибегали к данным бухгалтерской отчетности предприятий или использовали данные отраслевой статистики. Наиболее поздние данные о структуре фондов подотраслей государственной торговли СССР, обнаруженные нами, приводятся в работе М. А. Огородника и относятся к концу 1985 г.² В структуре основных фондов на долю общественного питания приходилось 36,75%. Более поздних относящихся к рыночной экономике достоверных данных о структуре фондов сферы обращения мы не нашли. Поэтому приняли это соотношение для расчета современной структуры основного капитала. При стоимости основного капитала торговли и общественного питания в размере 229,0 млн руб.³ получаем стоимость основного капитала общественного питания равную 84,0 млн руб. Для альтернативной оценки стоимости основного капитала использовались материалы экономической прессы, в которой часто публикуются сведения об инвестициях в

¹ Краснодарский край 1937–2007. Юбилейный статистический сборник / Краснодарстат. Краснодар, 2007. 414 с.

² Огородник М. А. Повышение эффективности комплексного использования фондов торговли. Киев : Техника, 1986.

³ Торговля в России. 2008 / Госкомстат РФ. М., 2008.

предприятия общественного питания. Полученные сведения, помимо их открытости и доступности, являются достаточно объективными, они основываются на информации, относящейся к сфере рыночной деятельности. Этими данными мы воспользовались для нахождения рыночной стоимости 1 кв. м площади зала для обслуживания посетителей различных типов предприятий питания.

Так как информация о стоимости предприятий приводится в расчете как на метры квадратные, так и на посадочные места, мы рассчитали соответствие этих показателей по различным типам объектов, которое применяет официальная статистика.⁴

Из отчетов управления потребительского рынка и услуг администрации г. Сочи и собственных исследований автора были получены сведения о стоимости отдельных предприятий общественного питания и их вместимости. Данные о стоимости приводятся в долларах США, для того чтобы привести отдельные оценки в сопоставимый вид (табл. 2).

Как показывают данные табл. 2, площадь, приходящаяся на одно посадочное место ресторанов, кафе, закусочных и баров, различается незначительно. Поэтому стоимость одного места для данных предприятий общественного питания была принята одинаковой в размере средней величины, равной 4,1 тыс. долл., что по среднему официальному курсу рубля к доллару в 2009 г. составило 123 тыс. руб. Стоимость одного места столовых и прочих объектов принята равной 1,8 тыс. долл., или 54 тыс. руб. После определения инвестиционной стоимости одного места остается найти общее количество предприятий общественного питания и их вместимость. В статистических сборниках нет подразделения предприятий общественного питания по типам и видам, поэтому официальное их количество установить не представляется возможным.

Для расчета количества предприятий использовались результаты обследования торговой сети г. Сочи, проведенного отделом государственной статистикой. Данные это-

го обследования отражают количество объектов общественного питания по типам и видам на 1 января 2010 г. Согласно этим данным, на балансе крупных и средних организаций состоят 300 закусочных, 40 ресторанов и кафе, 200 баров, 112 столовых и 45 прочих объектов общественного питания.⁵

Представленная информация имеет два недостатка. Во-первых, данные приведены на начало 2010 г., а расчеты выполнены за 2008 г. Во-вторых, более существенный недостаток связан с тем, что данные обследования не отражают общего количества заведений общественного питания всех организационных и имущественных форм. Очевидно, что существует значительное число объектов общественного питания, которые по форме являются малыми предприятиями либо принадлежат предприятиям других отраслей экономики, либо индивидуальным предпринимателям. Поэтому необходим дополнительный пересчет количества заведений общественного питания и их площади. Эти два недостатка были преодолены.

Для определения размера рынка общественного питания были проанализированы данные отдела государственной статистики г. Сочи, изучены периодические издания. В результате было установлено, что в 2008 г. на курорте функционировало около двух тысяч трехсот предприятий общественного питания. Эти данные, на наш взгляд, являются достаточно достоверными. По данным официальной статистики, количество ресторанов, кафе, баров и закусочных, находящихся на балансе крупных и средних организаций торговли и общественного питания г. Сочи в 2008 г., составило 465 единиц,⁶ т. е. отклонение составляет 4,9 раза. Аналогичное исследование проводилось и автором. Оно было более примитивным по своему методу, но не по результату. Общее количество предприятий общественного питания было определено по телефонному справочнику города и Интернет-сайтам. Полученное общее количество только ресторанов в городе составляет 232 ед. По данным статистики, количество ресторанов составляет 53 ед. На этот раз отклонение

⁴ Краснодарский край 1937–2007. Юбилейный статистический сборник / Краснодарстат. Краснодар, 2007. 414 с.

⁵ Социально-экономическое положение Краснодарского края. Комплексный доклад. 2009 / Краснодарстат. Краснодар, 2010.

⁶ Там же.

составляет 4,4 раза. Таким образом, отклонение данных статистики, характеризующих количество предприятий общественного питания на балансе крупных и средних организаций торговли и общественного питания, от фактического количества в размере 4,9 раза представляется достаточно

реалистичным. Поэтому статистическую информацию о количестве объектов и их вместимости мы увеличили на указанную выше величину. Так же рассчитана стоимость отдельных типов предприятий общественного питания и общая стоимость основного капитала отрасли (табл. 3).

Таблица 1

Примерная площадь зала обслуживания, приходящаяся на одно посадочное место предприятий общественного питания г. Сочи, кв. м

№ п/п	Тип предприятия общественного питания	Площадь, кв.м.
1	Ресторан	2,5
2	Кафе, закусочная	2,4
3	Бар	2,3
4	Столовая	1,3
5	Прочие объекты общественного питания	1,6

Таблица 2

Расчет инвестиционной стоимости предприятий общественного питания г. Сочи⁷

№ п/п	Тип предприятия	Вместимость зала обслуживания, мест*	Примерная стоимость, тыс. долл. США	
			объекта	места
1	Ресторан «Петр Великий»	250	4000	7,3
2	Ресторан сети «Nippon House»	150	1200	8,0
3	Ресторан быстрого питания «Sbarro»	75	150	2,0
4	Ресторан «Калипсо»	166	320	1,9
5	Кафе сети «Семь футов»	80	200	2,5
6	Кафе «Бар-нео»	108	380	3,5
7	Гриль-бар «Фрегат»	140	500	3,6
8	Столовая сети «Столовая № 1»	200	350	1,8

*По принятым в официальной статистике соотношениям вместимость, выраженная в квадратных метрах, переведена в количество посадочных мест.

Таблица 3

Количество предприятий общественного питания, их вместимость и стоимость в г. Сочи

Тип предприятия (объект)	Количество, ед.*	Вместимость, мест	Примерная стоимость всех объектов, тыс. руб.**
Рестораны и кафе	232	1244	153732
Закусочные	170	399	49361
Бары	54	181	22363
Столовые	629	6380	346413
Прочие	252	1077	58517
Итого	1335	9281	630386

*Рассчитано путем умножения данных статистического обследования на коэффициент 4,9.

**Стоимость рассчитана исходя из общего объема посадочных мест заведений общественного питания и стоимости одного места. Стоимость одного места ресторанов, кафе, баров и закусочных составляет 123,6 тыс. руб.; стоимость места столовых и прочих заведений общественного питания – 54,3 тыс. руб.

⁷ Данные управления потребительского рынка и услуг администрации г. Сочи и собственные исследования автора.

Отметим, что представленный расчет является приблизительным. Как упоминалось, сведения о количестве объектов общественного питания взяты из материалов обследования 2008 г., а за последние два года, несомненно, произошло изменение количества предприятий. Кроме того, результаты обследования распространялись на всю генеральную совокупность отрасли, что не совсем корректно, так как очевидно, что в выборку крупных и средних организаций торговли и общественного питания попали наиболее крупные рестораны, кафе, бары, столовые и т. д. По этим причинам реальные цифры о количестве заведений общественного питания, их вместимости и стоимости в 2008 г. были, скорее всего, несколько ниже.

Тем не менее несоответствие стоимости основного капитала, исчисленной по официальным дезагрегированным данным и конъюнктурным данным, достаточно велико, чтобы его можно было объяснить приведенными выше доводами. Разница составляет 7,5 раза (630,4 тыс. руб. / 84,0 тыс. руб.). Причина полученного несоответствия заключается в традиционном для отечественной статистики различии между балансовой и восстановительной стоимостью основного капитала. Индекс доведения балансовой стоимости до восстановительной составил 8,8. Как видно, в общественном питании значение индекса ниже, что свидетельствует о более высокой инвестиционной активности и о том, что удельный вес недавно введенных в действие объектов несколько выше по сравнению с торговлей.⁸

Сравним обеспеченность населения заведениями общественного питания в 2000-м и 2008 гг. При численности населения РСФСР в 2000 г. в 148041 тыс. чел. количество мест предприятий общественного питания составило 11844 тыс.⁹ Таким образом, на одно место приходилось 12,5 чел. В 2008 г. численность населения РФ состав-

ляла 144387 тыс. чел.¹⁰ Согласно нашим расчетам, количество мест составило 9281 тыс., т. е. на одно место заведений общественного питания в 2008 г. приходилось 15,6 чел. Если наши расчеты не содержат значительных погрешностей, то можно констатировать как общее сокращение материальной базы отрасли, так и ее сокращение в расчете на душу населения.

Остается выяснить размер основного капитала отрасли для рассматриваемого 2008 г. К 2010 г. оборот отрасли вырос в 1,27 раза по сравнению с 2008 г. Если предположить, что динамика основного капитала отрасли совпадает с динамикой ее оборота, то получаем, что в 2009 г. стоимость основного капитала равнялась 496,4 млн руб. Попутно заметим, что официальная статистика недосчитывает и значительного объема инвестиций в общественное питание. Данные об инвестициях не публикуются, точнее, они публикуются только в общей массе с отраслями торговли или туризма. Но в 2009 г. в одном из статистических сборников опубликована информация об объемах ввода мощностей предприятий общественного питания.¹¹ Согласно этим данным, ввод мест в 2007 г. составлял 19,3; 2008 г. – 24,0; 2009 г. – 22,1 тыс. Всего за последние пять лет введено 100,4 тыс. мест, что составляет около 1% от действующих мощностей. Это явно заниженная величина.

Таким образом, можно сделать вывод, что стоимостные данные об инвестициях в предприятия общественного питания г. Сочи явно занижены вследствие того, что источниками инвестиций, возможно, выступают скрытые доходы инвесторов.

⁸ Ханин Г. И., Фомин Д. А. Соотношение восстановительной и балансовой стоимостей основных фондов розничной торговли // Вопросы статистики. 2004. № 12.

⁹ Российский статистический ежегодник. 2001 / Госкомстат РФ. М., 2001.

¹⁰ Российский статистический ежегодник. 2009. Госкомстат РФ. М., 2009.

¹¹ Там же.

A. R. Davydovich*

**Davidovich Anna, PhD in Economics, Associate Professor
Sochi State University of Tourism and Recreation, Sochi
davyanna@yandex.ru*

**FIXED CAPITAL EVALUATION OF CATERING COMPANIES
IN SOCHI RESORT COMPLEX**

Key words: catering, tourism, fixed capital, real value, investment, fixed assets, statistics.

The article studies methods of fixed capital evaluation for catering companies. It shows official and alternative estimates of catering companies' capital cost. The market value is calculated for 1 square m. of the hall of different types of catering companies. The investment cost of Sochi catering companies is defined.

© Давыдович А. Р., 2010

УДК 338.46

О. Б. Латышева*

**Латышева Ольга Борисовна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

latyshevaolg@yandex.ru

СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫЕ УСЛУГИ, ПРОБЛЕМЫ И ЭЛЕМЕНТЫ КЛАССИФИКАЦИИ

Ключевые слова: социально значимые услуги, классификация услуг, признаки классификации, виды социально значимых услуг.

В статье рассмотрены проблемы, возникающие в предоставлении социально значимых услуг, предложена авторская классификация социально значимых услуг.

Рассматривая экономическое содержание социально значимых услуг, хочется отметить, что существует несколько точек зрения на понятие «социально значимые услуги». Изучению проблем оценки влияния социально значимых услуг на общество посвящены работы отечественных авторов Т. Н. Третьяковой, Т. И. Зворыкиной, А. Н. Кара, Е. Е. Спиридоновой, Н. М. Ченцовой, Л. Г. Кухтиновой и других.

Т. Н. Третьякова считает, что социально-культурный сервис служит для удовлетворения общественно значимых и индивидуальных потребностей. По ее мнению, к общественно значимым услугам относятся здравоохранение, социальное обеспечение, образование и культура – в части выполнения ими функций общества по его целостному социальному развитию.

Т. И. Зворыкина определяет социально значимую услугу как полезную деятельность, направленную на удовлетворение социально значимых потребностей населения, осуществляемую на определенной территории при поддержке региональных органов власти и государства в целях обеспечения социальными услугами целевые социальные группы.

Муниципальные услуги, общественные по форме предоставления, но частные по форме потребления, относят к социально значимым услугам, гарантируемым каждому гражданину независимо от уровня его материального благосостояния. Этому мнению придерживаются такие ученые, как

А. Н. Кара, Е. Е. Спиридонова, Н. А. Воронина.

В. Прошин рассматривал социально значимые виды услуг применительно к социальному страхованию как совокупность инструментов, направленных на долгосрочное и комплексное решение социально значимых задач.

Н. М. Ченцова определила социально значимые услуги как вид деятельности предприятий и организаций, направленной на удовлетворение жизненно необходимых потребностей общества в поддержании жизни и здоровья, создающей условия для потребления благ и услуг коммерческого сектора и осуществляемой при непосредственном взаимодействии исполнителя и потребителя.

Л. Г. Кухтинова предложила разделять социально значимые услуги на две группы:

1) общественные услуги для членов общества, в интересах развития общества как составляющая сферы услуг;

2) услуги отдельным слоям, группам в виде социальной помощи по выполнению функций домохозяйств.

Сущность социальных услуг первой группы она определила исходя из их роли в формировании человеческого капитала, основного фактора производства и связала ее с совокупностью экономических отношений по формированию и развитию человеческого капитала. Важнейшими составляющими человеческого капитала являются ка-

питал здоровья, капитал образования и капитал культуры.

Особенностью социально значимых услуг является их двойственность. В процессе оказания социально значимых услуг происходит и потребление, и накопление одновременно, причем отделить одно от другого не представляется возможным. Поэтому затраты на развитие сферы социально значимых услуг носят инвестиционный характер, так как обеспечивают накопление человеческого капитала.

Социальные услуги второй группы Л. Г. Кухтинова называет услугами социальной помощи населению, состоящими из финансовых, транспортных, бытовых и других услуг социально незащищенным гражданам для поддержания нормального уровня жизни. Эти услуги строго индивидуальны и предназначены для тех категорий людей, которым необходима помощь общества, они предоставляются службами социальной защиты органов государственного и муниципального управления в виде индивидуальных услуг социального обеспечения, социальной помощи, что компенсирует отсутствующие функции домашних хозяйств.

Анализируя вышесказанное, мы определяем социально значимые услуги как вид деятельности государственных предприятий и организаций, направленной на удовлетворение жизненно необходимых потребностей населения, и результатом этой деятельности является повышение жизненного уровня общества в целом. Государство берет на себя обязанность предоставления общественно важных социальных услуг в соответствии с принятыми конституционными гарантиями посредством создания и финансирования деятельности бюджетных организаций. Муниципалитеты в меру своих возможностей решают задачу обеспечения доступности для населения социальных услуг. Предоставление социально значимых услуг гарантируется государством и финансируется из средств определенных бюджетов. Однако далеко не всегда бюджетных средств оказывается достаточно, например, для проведения дорогостоящей операции, и тогда источниками финанси-

рования становятся внебюджетные фонды, спонсорские взносы и пожертвования. Помимо недостаточного финансирования социально значимых услуг существуют и другие проблемы их оказания. Основной такой проблемой является несовершенство законодательства.

Так, в Законе Самарской области от 16.07.2004 г. № 122-ГД «О государственной поддержке граждан, имеющих детей» право на пособие имеет один из родителей (усыновителей, опекунов, других законных представителей ребенка) в семьях со среднедушевым доходом, размер которого ниже величины прожиточного минимума, установленного в Самарской области в расчете на душу населения. Однако в этом законе не сказано, обязан родитель (усыновитель, опекун) работать или нет. Зачастую получается, что гражданин, который работает, который платит подоходный налог, не имеет права на ежемесячное пособие на ребенка. И наоборот, неработающий родитель (как правило, материально обеспеченный либо ведущий аморальный образ жизни) имеет право на это пособие.

Законодательной основой для предоставления субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг является Постановление Правительства РФ от 14.12.2005 № 761 «О предоставлении субсидий на оплату жилого помещения и коммунальных услуг». Согласно постановлению субсидии предоставляются гражданам, в случае если их расходы на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, рассчитанные исходя из размера региональных стандартов нормативной площади жилого помещения, используемой для расчета субсидий и размера региональных стандартов стоимости жилищно-коммунальных услуг, превышают величину, соответствующую максимально допустимой доле расходов граждан на оплату жилого помещения и коммунальных услуг в совокупном доходе семьи. Очень часто семья, имеющая в собственности две квартиры, получает субсидии на оплату коммунальных услуг двух квартир. Такого не должно быть. Такая семья не должна быть признана малообеспеченной. Также субсидии не должны предоставляться собственникам квартир пло-

щадью более 100 квадратных метров. Для того чтобы адресная социальная помощь была оказана именно тем гражданам, которые в ней действительно нуждаются, необходимо внести поправки в законы.

Наряду с несовершенной законодательной базой существует проблема нехватки квалифицированных кадров. Это прежде всего касается здравоохранения и образования. Так как заработная плата учителей и работников здравоохранения низкая, молодое поколение не желает после окончания высших учебных заведений идти работать в школы и больницы. Для разрешения этой проблемы необходимо значительно повысить уровень заработной платы педагогов и медработников.

Существенной проблемой в настоящее время остаются устаревшие технологии и морально устаревшее оборудование. Направленность государства на развитие науки поможет решить эту проблему.

Информационное обеспечение не отвечает современным требованиям. Организации, предоставляющие социально значимые услуги населению, работают в обособленных программных комплексах, которые не связаны между собой.

Социальная справедливость предполагает активное участие всего населения в экономической жизни общества, а также адекватную социально-экономическую поддержку тех, кто еще не вступил в производственные отношения (дети, подростки, учащиеся), кто не может участвовать в производственном процессе по объективным причинам (инвалиды детства, беременные женщины, многодетные матери), кто ушел из сферы производства (или был вытеснен из нее) по возрасту, в связи с утратой трудоспособности (пожилые и инвалиды) или по иным обстоятельствам (безработные, беженцы). Существуют проблемы трудоустройства молодежи, инвалидов, граждан преклонного возраста. В настоящий момент существует несколько программ по трудоустройству подростков, выпускников высших учебных заведений, инвалидов. Однако количество участников в данных программах не охватывает всех нуждающихся в трудоустройстве.

К числу наиболее сложных проблем в исследовании социально значимых услуг

относится изучение услуг, предоставляемых потребителям в сфере социальной поддержки. Данные услуги представляют собой деятельность институтов власти, общественных организаций, частных лиц, направленную на разностороннее решение проблем преодоления трудной жизненной ситуации отдельных слоев населения, по устранению причин, препятствующих им в обеспечении своих минимальных жизненных потребностей.

Существуют и другие проблемы в предоставлении социально значимых услуг населению. Задача государства – решить эти проблемы, важно правильно определить набор гарантированных государством социально значимых услуг, обеспечить условия для их предоставления, установить формы участия регионов и муниципалитетов. Таким образом, решая проблемы предоставления социально значимых услуг населению, государство сможет повысить уровень жизни своих граждан.

Для более глубокого изучения проблем предоставления социально значимых услуг нам необходимо их классифицировать по подходам к данной экономической категории и признакам классификации. Для этого выделим два подхода к понятию «социально значимая услуга»: 1) социально значимая услуга – как вид экономической деятельности; 2) социально значимая услуга – как экономическое благо. В табл. 1 мы классифицировали виды социально значимых услуг по признакам классификации и по подходам к понятию «социально значимая услуга».

Классификация позволяет улучшить понимание отличительных черт каждого вида социально значимых услуг, определить специфику и оптимальные подходы к сегментации данных услуг, а также облегчает поиск новых видов социально значимых услуг и способствует развитию теоретико-методической базы их изучения.

Особенностями социально значимых услуг, предоставления потребителям в сфере социальной поддержки являются их бесплатность, экономическое обеспечение за счет бюджета соответствующего уровня и ориентация на малообеспеченные группы населения.

Таблица 1

Классификация социально значимых услуг

<i>Подход</i>	<i>Признаки классификации</i>	<i>Виды услуг</i>
1	2	3
Социально значимая услуга как вид экономической деятельности	По отраслям сферы услуг	услуги здравоохранения
		услуги образования
		услуги культуры
		услуги физической культуры и спорта
		услуги жилищно-коммунального хозяйства
		социальное обеспечение и социальная поддержка
		коммуникационные услуги
		транспортные услуги
		услуги по обеспечению правопорядка
		услуги по трудоустройству
	По источникам финансирования	бюджетные
		внебюджетные
		спонсорские взносы и пожертвования
		ассоциированные (средства, полученные из разных источников)
	По технологии обслуживания	дневное пребывание
		постоянное пребывание
		временный приют
		социальный патронаж
		материальная помощь
	По величине требуемых инвестиций	капиталоемкие услуги
		некапиталоемкие услуги
По квалификации персонала	высокопрофессиональные услуги	
	услуги, предоставляемые персоналом достаточной квалификации	
По способу предоставления	услуги, предоставляемые в стационарах	
	услуги, предоставляемые вне стационаров	
	услуги, предоставляемые на дому	
Социально значимая услуга как экономическое благо	По виду человеческого капитала	услуги, формирующие общий человеческий капитал
		услуги, создающие специфический человеческий капитал (капитал здоровья, капитал культуры и т.д.)
	По признаку платности	платные услуги
		бесплатные услуги
		услуги, получаемые на льготной основе
		смешанные
		пособия
	По особенностям потребления	услуги, удовлетворяющие коллективные потребности общества
		услуги, удовлетворяющие индивидуальные потребности населения
	По степени взаимодействия потребителя и производителя	услуги с более высокой степенью взаимодействия
		услуги с более низкой степенью взаимодействия
	По регулярности потребления	постоянно потребляемые
		периодически потребляемые
	По уровню стандартизации	стандартизованные услуги
		нестандартизованные услуги
По охвату потребителей	общедоступные услуги	
	услуги для отдельных категорий населения	
	индивидуальные	
По степени обязательности предоставления	обязательные услуги	
	дополнительные услуги	
По объему получаемой услуги	услуги, количество которых фиксировано для всех категорий граждан	
	услуги, объем которых зависит от категории и (или) доходов получателя данной услуги	

1	2	3
Социально значимая услуга как экономическое благо	По направленности удовлетворения потребностей	услуги, удовлетворяющие физиологические потребности
		услуги, удовлетворяющие образовательные потребности
		услуги, удовлетворяющие морально-этические потребности
		услуги, удовлетворяющие эстетические потребности
	По степени осязаемости	осязаемые

Применительно к данному виду социально значимых услуг можно выделить следующие признаки классификации: по формам участия государства (правовое регулирование – законодательное закрепление ГМСС; экономическое обеспечение – целевое обеспечение статей бюджетов по социальной поддержке населения; предоставление социально значимых услуг – оказание услуг государственными органами социальной поддержки); по условиям предоставления социально значимых услуг (льготные – предоставление услуг за часть стоимости; бесплатные – социально значимые услуги, полностью обеспечиваемые государством); по секторам производства социально значимых услуг (государствен-

ный, добровольно-общественный, смешанный, частный коммерческий); по регулярности предоставления (постоянно потребляемые, периодически потребляемые); по степени обязательности (обязательные – гарантированные государством; дополнительные – предоставляемые сверх законодательно установленного уровня).

Назначение предлагаемой классификации состоит в возможности более четкого определения особенностей предоставления социально значимых услуг потребителям, повышения качества обслуживания и выделения критериев для разработки методики оценки комплексности экономического обеспечения социально значимых услуг.

Библиографический список

1. Ченцова Н. М. Экономическое обеспечение системы предоставления социально значимых услуг потребителю : дисс. ... к.э.н. – Тольятти, 2009.
2. Кухтинова Л. Г. Сущность и роль услуг социальной сферы // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2006. – № 5 (23).
3. Кухтинова Л. Г. Функционирование сферы социальных услуг / Л. Г. Кухтинова, Л. А. Соунова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2007. – № 6 (32).

O. B. Latysheva*

*Latysheva Olga, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti
latyshevaolg@yandex.ru

SOCIAL SERVICES, PROBLEMS AND CLASSIFICATION ELEMENTS

Key words: social services, service classification, classification principles, types of social services.

The article deals with the problems of providing social services; the author offers classification of social services.

РЫНКИ: СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ

УДК 338.46

Е. Н. Гутюк*

**Гутюк Елена Назировна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
E.N.Gutyuk@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: интеллектуальные услуги, виртуальные услуги, классификация интеллектуальных услуг, интеллектуальный капитал, рынок услуг.

Рассматриваются проблемы исследования регионального рынка интеллектуальных услуг. Несмотря на активное обсуждение данного вопроса в литературе, остается нерешенным вопрос дефиниции «интеллектуальные услуги», их классификации, возможности анализа и прогнозирования емкости рынка. На примере услуг в области рекламы представлено, какие услуги можно отнести к интеллектуальным, а также определены направления дальнейшего исследования в данной области.

В начале XXI века в условиях повышения роли услуг, информационных и коммуникационных технологий на региональном уровне для всех сторон жизни и деятельности человека все больший интерес представляет исследование как сферы услуг в целом, так и процессов, протекающих в отдельных ее сегментах.

Знания и инновации являются ключевыми факторами, способствующими росту и процветанию предприятий сферы сервиса в современных условиях. При этом проблемным является осуществление исследований на рынке интеллектуальных услуг в силу дискуссионности данного понятия. В настоящее время в литературе широко используются такие дефиниции, как «информационные услуги», «интеллектуально-информационные услуги», «виртуальные услуги», «профессиональные услуги», «деловые услуги», «знаниеёмкие услуги», при этом достаточно часто приводятся в пример одни и те же услуги.

Под интеллектом (от лат. *intellectus* – понимание, познание) понимают общие способности к познанию, пониманию и разрешению проблем. Понятие «интеллект» объединяет все познавательные способности

индивида: ощущение, восприятие, память, представление, мышление, воображение [1]. Интеллект – способность системы создавать в ходе самообучения программы (в первую очередь эвристические) для решения задач определенного класса сложности и решать эти задачи» [2, с. 346-54]. В соответствии с исследованиями Н. Н. Моисеева, интеллект – это прежде всего целеполагание, планирование ресурсов и построение стратегии достижения цели [3].

Л. Готтфредсон считает, что интеллект – это весьма общая умственная способность, которая включает возможность делать заключения, планировать, решать проблемы, абстрактно мыслить, понимать сложные идеи, быстро обучаться и учиться на основании опыта, интеллект отражает более широкую и глубокую способность познавать окружающий мир, понимать суть вещей и соображать, что делать в той или иной ситуации [4, с. 18].

В соответствии с ГОСТ 30335-95 / ГОСТ Р 506-46-94 «Услуги населению. Термины и определения» и международным стандартом ИСО 9004-2 услуга – результат непосредственного взаимодействия Исполнителя и Потребителя (Заказчика), а также соб-

ственной деятельности Исполнителя по удовлетворению потребности Заказчика. Также услуга – это вид полезной деятельности, не создающей материальных ценностей или самостоятельного материального продукта.

По мнению Д. И. Хлебовича, «результат деятельности или сам процесс оказания услуги может сопровождаться товаром. Например, консультационная услуга сопровождается отчетом, услуги по перевозке обеспечиваются средствами транспорта; услуги ателье предполагают появление какого-то изделия» [5, с. 15].

К. Лавлок предлагает два подхода к определению услуги [6, с. 34]: услуга – это действие или процесс, предлагаемый одной стороной другой, в ходе которого используются физические объекты (товары), но выполнение действий носит неосязаемый характер и, как правило, не приводит к получению права собственности на что-либо; услуга – вид экономической деятельности, создающей ценность и обеспечивающей определенные преимущества для потребителей в конкретном месте и в конкретное время, в результате осязаемых или неосязаемых действий, направленных на получателя услуги или его имущество.

На наш взгляд, услуга – это польза, которую одна сторона может предоставить другой взамен на денежную компенсацию или эквивалент в натуральном выражении.

Часто под интеллектуальными услугами понимают «консультативные и информационные услуги, а также услуги по выполнению научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» [7].

Ф. Махлуп под «профессиональными» услугами предложил понимать услуги инжиниринга, правовые, аудиторские и консалтинговые, а также ряд услуг здравоохранения [8]. П. Уиндрам и М. Томлинсон [9] к интеллектуальным услугам относят услуги в области архитектуры, геодезии и других строительных услуг; программное обеспечение и другие компьютерные услуги; банковские и финансовые услуги; услуги дизайна; услуги, связанные с окружающей средой; услуги по управлению средствами; страхование; услуги, связанные с

наймом персонала; маркетинговые услуги и исследования; пресса и новостные услуги; услуги, связанные с НИОКР; телекоммуникационные услуги; технико-инженерные услуги; техническое обучение. С позиции вклада труда в добавленную стоимость и, соответственно, оплаты труда Э. Мюллер и А. Зенкер [10] вводят в состав интеллектуальных услуг следующие области деятельности: аудит; управленческое консультирование; маркетинг; сертификацию; рекламу; право; риелторскую деятельность.

Российские исследователи в состав интеллектуальных услуг включили следующие виды деятельности [11, с. 6]: консультирование (включая IT-консалтинг); аудит; юридические услуги; маркетинговые услуги; оценочную деятельность; доверительное управление активами; технологический и финансовый аудит; рекрутинг; рекламу и PR; аналитическое обслуживание. В процессе исследования интеллектуальных услуг в высшей школе экономики было выявлено, что к интеллектуальным услугам можно отнести услуги в области рекламы, услуги в области маркетинга, услуги в области ИКТ, услуги в области аудита, услуги по подбору персонала, инжиниринговые услуги, юридические услуги, услуги в области дизайна, риелторские услуги, услуги в области финансов и доверительного управления [12, с. 37-45].

На наш взгляд, рассматривая в качестве интеллектуальных услуг финансовые услуги, риелторские услуги, маркетинговые услуги, юридические услуги, исследователи только ограничивают сферу приложения интеллектуальных услуг, так как, во-первых, это скорее отрасли, в которых наиболее часто оказываются интеллектуальные услуги: финансы, маркетинг, банковское дело, юриспруденция и т. д., во-вторых, в рамках оказания вышеперечисленных услуг большой объем занимают услуги, которые носят скорее рутинный, стандартизированный, чем интеллектуальный, характер.

В качестве примера представим на рис. 1 услуги, которые оказываются рекламным агентством.

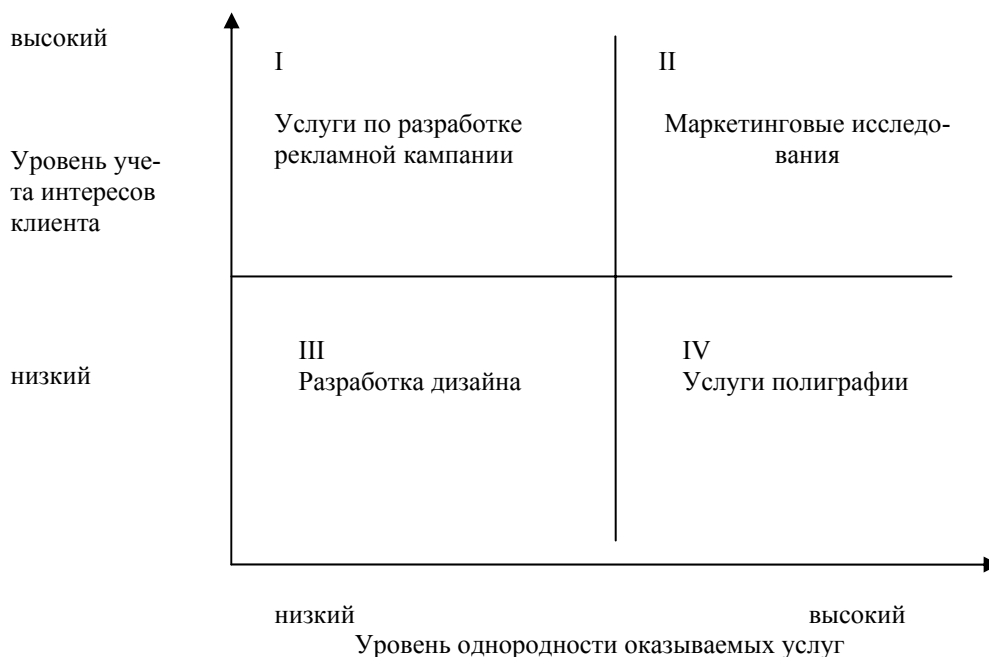


Рис. 1. Классификация различных типов услуг в рекламном бизнесе

К интеллектуальным услугам в чистом виде можно отнести те услуги, которые носят креативный характер, часто не имеют аналогов с точки зрения разработки, требуют постоянного контакта с клиентом с целью уточнения потребностей (квадрант I) или не требуют постоянного контакта в силу стандартности потребностей клиентов (квадрант III).

Также рекламные агентства предоставляют услуги, которые основаны на заранее определенных технологиях, знаниях, навыках, которые могут быть представлены в виде информационных технологий, но при этом учитывают интересы клиента, сферу деятельности и т. п. (квадрант II).

Анализ показывает, что есть ряд услуг, которые носят стандартизированный характер, выполняются по определенным технологиям и отличаются только наименованием компании, которой данные услуги оказываются (квадрант IV). Эти услуги не являются интеллектуальными с точки зрения уникальности решения проблем заказчика.

Под *человеческим капиталом* [13, с. 37] понимаются знания, навыки и способности человека, которые являются основой роста его производительной силы. *Интеллектуальный капитал* [13, с. 38] – это специфич-

еская форма человеческого капитала, обусловленная возникновением особой сферы обмена деятельностью, связанной с самостоятельным движением способностей рабочей силы к генерации ноу-хау в предметной и деятельной формах, созданию и передаче информации, которые позволяют существенно повысить эффективность любого вида деятельности.

Наиболее известны аббревиатуры KIBS – наукоемких производственных услуг: это услуги и бизнес-операций, которые в значительной степени зависят от профессиональных знаний. Они в основном связаны с обеспечением поддержки наукоемких бизнес-процессов других организаций.

В таких организациях более высокий удельный вес ученых, инженеров, специалистов-экспертов. Необходимо различать T-KIBS (т. е. с широким использованием научно-технических знаний – R & D услуги, инжиниринговые услуги, компьютерные услуги и т. д.) и P-KIBS, которые включают более традиционные профессиональные услуги – юридические, бухгалтерские, управленческий консалтинг и маркетинговые услуги.

Именно поэтому в процессе оказания интеллектуальных услуг огромную роль

играют талантливые, образованные сотрудники организаций, которые могут использовать свой интеллект для решения задач клиента. При этом в России существует проблема обеспечения наукоемких организаций высококвалифицированными кадрами.

В России в настоящее время проявляется тенденция усиления роли частного финансирования, в частности увеличился удельный вес негосударственных вузов: с 37,1 в 2001 году до 40,6% в 2008 году (рис. 2) и

значительно возросла доля студентов, обучающихся в негосударственных вузах: с 9,9% в 2001 году до 16,8% в 2008 году (рис. 3).

Происходит рост числа студентов с полным возмещением затрат на обучение: на долю этих студентов в 2003–2004 учебном году приходилось 53,9% общего числа студентов, из которых 40,6% обучались в государственных вузах [14, с. 23].

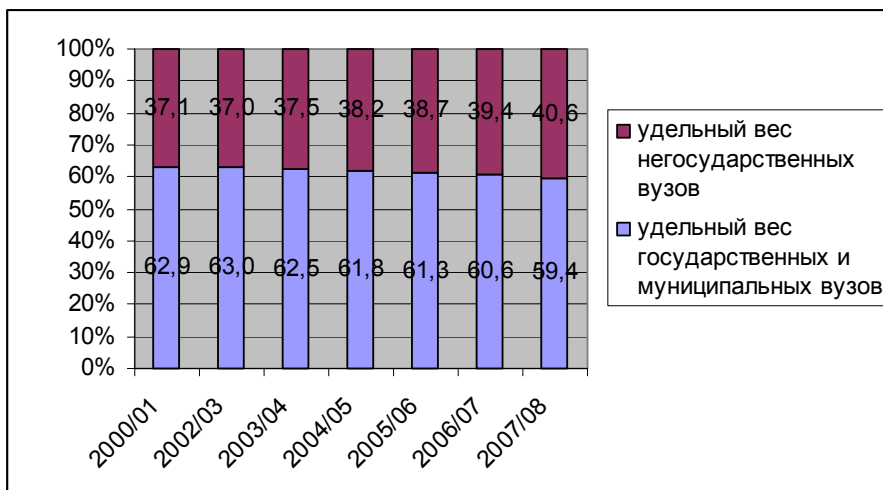


Рис. 2. Динамика соотношения государственных и негосударственных вузов в России

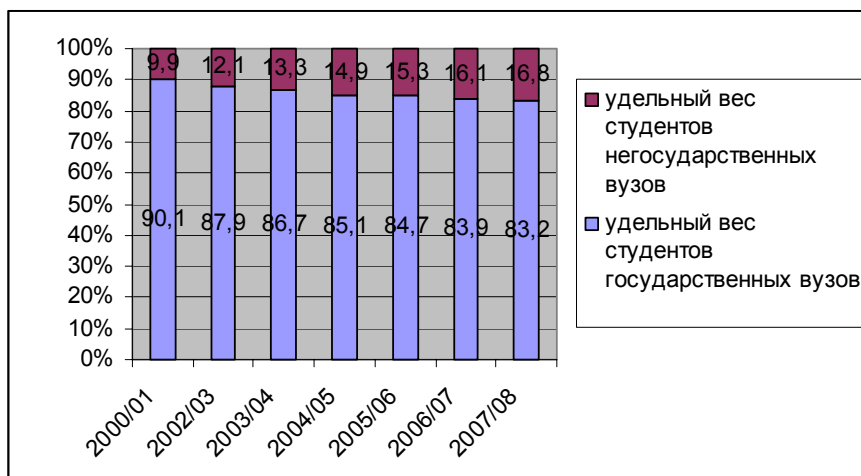


Рис. 3. Динамика соотношения численности студентов государственных и негосударственных вузов в России

Массовый характер высшего образования не мог не привести к снижению качества образовательных услуг. Некоторые экономисты считают, что стремление вузов к увеличению контингента платных студен-

тов явилось главной причиной снижения требований к выполнению образовательных стандартов. Косвенным признаком снижения требований к результатам образовательного процесса является опережающий

рост числа студентов заочных отделений. За период с 2000-го по 2008 год доля студентов-заочников увеличилась с 40 до 50% (табл. 1).

Кроме того, повсеместное распространение среди студентов дневных отделений вузов получила практика совмещения уче-

бы с работой, а также одновременное обучение на двух и даже трех специальностях. По некоторым оценкам, на старших курсах такое совмещение практикуют 50–80% студентов [15].

Таблица 1

Динамика количества студентов заочной формы обучения

	<i>Количество студентов вузов</i>	<i>Количество студентов заочного отделения</i>	<i>Удельный вес, %</i>
2000/01	4741,4	1761,8	37,16
2002/03	5947,5	2399,9	40,35
2003/04	6455,7	2703,7	41,88
2004/05	6884,2	2942,5	42,74
2005/06	7064,6	3032	42,92
2006/07	7309,8	3195,9	43,72
2007/08	7461,3	3367,9	45,14

Снижение качества обучения в высшей школе России коррелирует с аналогичным процессом в средних школах. Хотя не все международные исследования образовательных достижений учащихся дают одинаковый результат, озабоченность вызывает тот факт, что оценка по тестам PISA (Programme for International Student Assessment) свидетельствует о недостаточно высоком качестве среднего образования в России. По всем обследуемым параметрам она имела баллы ниже средних, к тому же в 2003 году учащиеся школ показали худшие результаты, чем при обследовании в 2000 году [16, с. 333-36].

Важной тенденцией в сфере образования является активное развитие новых форматов обучения, таких как бизнес-школы, корпоративные университеты, тренинговые системы. В России формирование этого сектора началось тоже сравнительно недавно, но тем не менее он активно развивается и занимает все более серьезную долю рынка образовательных услуг.

Также в рамках одной и той же разновидности услуг могут быть задействованы разные формы обслуживания, которые вырабатываются для удобства клиентов, для сближения процесса обслуживания с запросами потребителей. Скорее под «виртуаль-

ными услугами» можно понимать все существующие услуги, которые можно оказывать посредством современных информационных технологий, т. е. в данном случае возникает новая форма обслуживания потребителей, т. е. определенный способ предоставления услуг, состоящий из набора конкретных сервисных операций и благ для потребителя.

В связи с возникновением возможности оказания виртуальных услуг с помощью Интернета и мобильных технологий становится проблематичным использование такой характеристики услуги, как «неотделимость от источника», т. к. в данном случае клиент и заказчик могут находиться друг от друга на огромном расстоянии.

Анализ табл. 2 показывает, что предприятия сферы сервиса активно начинают использовать глобальные информационные сети, в частности в 2009 году по всем предприятиям эта цифра составила 79,3%, по организациям, оказывающим финансовые услуги, – 92,5%, оказывающим образовательные услуги – 96,2%. Конечно, существуют организации, которые не так активно используют виртуальное пространство, но при этом прослеживается явная динамика их роста.

**Число организаций, использовавших глобальные информационные сети,
по видам экономической деятельности (в % от общего числа обследованных
организаций соответствующего вида деятельности)**

	Организации, использующие глобальные информационные сети						Из них Интернет					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего	50,4	54,3	62,5	68,7	74,7	79,3	48,8	53,3	61,3	67,8	73,7	78,3
Строительство	47,5	58,8	70,8	81,0	87,4	90,1	46,5	58,1	69,9	80,3	86,5	89,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	46,3	55,6	63,4	70,8	80,7	84,2	45,6	55,2	62,9	70,5	80,3	83,7
Финансовая деятельность	79,5	85,1	85,6	87,6	91,5	92,5	76,2	83,3	84,3	86,8	90,9	91,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	61,9	56,4	62,8	66,8	72,3	75,2	61,4	56,1	62,5	66,6	72,1	74,9
из них научные исследования и разработки	81,9	85,0	87,6	91,1	91,8	94,3	81,7	85,0	87,5	91,0	91,7	94,2
Высшее профессиональное образование	89,5	91,1	93,7	94,4	94,7	96,2	89,5	91,0	93,5	94,4	94,6	96,2
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	61,5	39,8	43,0	45,0	47,8	51,5	61,5	39,6	42,7	44,8	47,5	51,2
Другие виды деятельности	33,2	17,7	65,4	73,2	76,4	83,7	32,8	17,7	65,0	73,0	76,2	83,7

По мнению современных исследователей, важной характеристикой услуги является отсутствие права собственности. Т. е. услуга представляет собой форму аренды/права доступа к товарам, территориям/месту, труду и опыту, физическим объектам/сооружениям, сетям.

Но интеллектуальные услуги оказываются с участием организации-исполнителя,

вкладывающей интеллектуальный ресурс, и организации-клиента, которая вкладывает информационный ресурс, и в данном случае клиент обладает полным правом воспользоваться данной услугой на правах собственника, а не арендатора. В этом заключается проблема дальнейшего исследования рынка интеллектуальных услуг.

Библиографический список

1. Азимов Э. Г., Шукин А. Н. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). – М., 2009.
2. Ильясов Ф. Н. Разум искусственный и естественный // Известия АН Туркменской ССР. Серия общественных наук. – 1986. – № 6. – С. 46-54.
3. Моисеев Н. Н. Человек и ноосфера. – М. : Молодая гвардия, 1990.
4. Gottfredson L. S. Mainstream Science on Intelligence // Wall Street Journal. December 13, 1994. P. A18.
5. Хлебович Д. И. Сфера услуг: маркетинг. – М. : КноРус, 2007. – С. 15.
6. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. – М. : Вильямс, 2005. – С. 34.
7. Проект ФЗ «О закупках и поставках продукции для государственных нужд» // Конкурсные торги. – 2002. – Апрель.
8. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton: Princeton University Press, 1962.
9. Windrum P., Tomlinson M. Knowledge-Intensive Services and International Competitiveness: A Four Country Comparison. Technology Analysis and Strategic Management, vol. 11, № 3, September 1999. P. 391-408.
10. Muller E., Zenker A. Analysis of Innovation-oriented Networking between R&D Intensive Small Firms and Knowledge-Intensive Business Services: Empirical Evidence from France and

Germany. Proceedings of the High-Technology Small Firm Conference, 4-5 June 1998. Univ. of Twente (the Netherlands). P. 175-203.

11. Кузьминов Я. И. и др. Россия: Формирование институтов новой экономики. Тезисы. – М. : Изд-во ГУ– ВШЭ, 2003. – С. 6.

12. Дорошенко М. Е. Интеллектуальные услуги сегодня и завтра // Форсайт. – 2007. – № 2. – С. 37-45.

13. Николаева И. П. Экономическая теория. – М.: Проспект, 2001. – С. 37.

14. О совершенствовании экономических отношений в сфере образования : информационно-аналитический материал к заседанию правительственной комиссии по образованию. – М. : ИПК МГУП, 2004. – С. 23.

15. Полетаев А., Савельева И. Спрос и предложение услуг в сфере среднего и высшего профессионального образования в России // Обзор экономики России. – 2002. – Февраль.

16. Капелюшников Р. Записка об отечественном человеческом капитале // Отечественные записки. – 2007. – № 3. – С. 33-36.

E. N. Gutyuk*

**Gutyuk Elena, PhD in Economics, Associate Professor*

Volga Region State University of Service, Togliatti

E.N.Gutyuk@mail.ru

RESEARCH PROBLEMS OF REGIONAL MARKET OF INTELLECTUAL SERVICES

Key words: intellectual services, virtual services, classification of intellectual services, intellectual capital, market services.

The article studies the problems of regional market research of intellectual services. Despite extensive discussion in the literature, the issue of «intellectual services» definition, their classification, as well as the possibility of analyzing and forecasting the market size, needs further working-out. By example of advertising services, it was shown, which services can be attributed to intellectual; the areas of further research in this area were identified.

© Гутюк Е. Н., 2010

УДК 338.46

И. В. Филатова***Филатова Ирина Валентиновна, соискатель**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти**mira_if@mail.ru*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: реформирование здравоохранения, повышение качества медицинских услуг, материально-техническая база лечебных учреждений.

Рассмотрен комплекс социально-экономических проблем, характерных для современного состояния здравоохранения, в качестве приоритетного направления обоснована необходимость модернизации основных фондов как основа обеспечения существующих стандартов оказания медицинской помощи.

Система здравоохранения РФ как отрасль народного хозяйства на современном этапе развития функционирует в условиях недостаточного финансирования со стороны государства. Внедрение и реализация национального проекта «Здоровье» хотя и позволило добиться значительного улучшения демографических показателей, однако на сегодня все настоятельнее требуется дальнейшее развитие комплексного подхода к решению проблем, накопившихся в здравоохранении за период реформирования данного сектора экономики.

Со стороны лечебных учреждений первоочередным является сохранение финансовой устойчивости и поиск путей эффективного использования ограниченных ресурсов, для пациентов более всего важны доступность и качество медицинских услуг. Существует ряд вопросов, решение которых невозможно без участия органов государственной власти. К ним относятся пре-

жде всего изменение структуры объектов здравоохранения применительно к потребностям населения, построение четкой и прозрачной системы распределения бюджетных средств, укрепление материально-технической базы лечебных учреждений, внедрение инновационных технологий в систему здравоохранения, что в конечном итоге должно привести к улучшению медицинского обслуживания граждан РФ и снижению уровня заболеваемости.

Немаловажной проблемой на сегодняшний день является низкий уровень оплаты труда медицинских работников и, как следствие, неуккомплектованность кадрами, отсутствие мотивации к производительному труду и незаинтересованность в конечном результате. В табл. 1 приводятся показатели заработной платы работников здравоохранения по учреждениям разных форм собственности.

Таблица 1

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников здравоохранения в организациях по формам собственности

	2000	2005	2007	2008
	Рублей			
Всего	1371	5906	10037	13049
По формам собственности:				
государственная	1431	6603	11138	14831
муниципальная	1243	5172	8789	11102
частная	1532	6844	11482	14848

Продолжение табл. 1

	2000	2005	2007	2008
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	1848	6101	9571	11714
смешанная российская	2234	7500	10775	13086
иностранная, совместная российская и иностранная	2460	11976	20077	27149

Аналогичная картина наблюдается и в Самарском регионе: в 1995 году среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников здравоохранения составляла 361,2 руб., в 2000 году – 1294,4 руб., в 2005 году – 5101,1 руб., в 2007 году – 8659,2 руб., в 2008 году – 10879,6 руб. Среднесписочная численность работников здравоохранения в Самарской области в 1995 году составляла 100,8 тыс. человек, а по результатам статистических исследований за 2008 год среднесписочная численность медицинских работников снизилась до 96,1 тыс. человек. Существующий уро-

вень оплаты труда не способствует рациональному потреблению, обеспечивающему достойный уровень жизни высококвалифицированных специалистов сферы здравоохранения.

Следует также отметить, что средств, выделяемых из бюджета на капитальное строительство и ремонт, хватает только на неотложные хозяйственные нужды, возможность строительства новых объектов здравоохранения отсутствует. Табл. 2 демонстрирует, что все большее количество лечебно-профилактических учреждений нуждаются в капитальном ремонте.

Таблица 2

**Техническое состояние и благоустройство зданий
лечебно-профилактических учреждений здравоохранения**

	1995	2001	2003	2006	2007	2008
Больничные учреждения и стационары						
Всего зданий, тыс.	27,0	24,8	23,8	23,2	23,0	24,0
из них по техническому состоянию, %:						
находятся в аварийном состоянии	5,2	3,4	3,3	3,7	2,7	2,6
требуют реконструкции	7,7	6,1	6,4	6,2	6,0	6,2
требуют капитального ремонта	31,9	29,6	28,5	27,9	27,2	45,6

Сеть действующих лечебно-профилактических учреждений в стране за период с 1995-го по 2008 год сократилась с 12064 до 6545 больниц, в Самарской области со 183 до 101 больницы соответственно. Правительство РФ из года в год увеличивает объем инвестиций в основной капитал, направленных на развитие здравоохранения. Так, в 2000 году из бюджета было выделено 34244 млн руб., в 2005 году – 94806 млн руб., в 2006 году – 125058 млн руб., в 2007 году – 169924 млн руб., в 2008 году – 206871 млн руб. В то же время, по данным статистической отчетности, процентное отношение инвестиций, которые приходится

на сектор здравоохранения, к общему объему инвестиций в основной капитал в экономику снизилось с 2,9% в 2000 году до 2,4% в 2008 году. Этот факт указывает на то, что на развитие остальных секторов экономики выделяется больше средств, чем на здравоохранение. В структуре инвестиций доля собственных средств уменьшилась с 15,7% в 2005 году до 7,1% в 2008 году, а доля бюджетных средств увеличилась за тот же период с 68,7 до 81,9% соответственно. Можно сделать вывод, что лечебные учреждения не могут обеспечить свое развитие за счет собственных средств. Преобладающее сметное финансирование не сти-

мулирует руководителей лечебных учреждений к экономически эффективному расходованию бюджетных ассигнований и к поиску дополнительных финансовых источников. В Самарской области за годы реформ резко замедлились темпы ввода в действие больничных учреждений. В экономике здравоохранения мощность вводимых в эксплуатацию медицинских объектов измеряется показателем объема коечного фонда. Если в 1995 году введено в действие 380 коек (регион занимал второе место среди субъектов Приволжского федерального округа), то в 2000 году эта величина снизилась до нулевой отметки. В 2005 году наметилась положительная динамика (введено в действие 60 новых коек), а в 2007-м и 2008 годах снова произошло снижение до нулевой отметки. При этом степень изношенности медицинских учреждений Самарского региона составляет 80% (то есть большая часть зданий и сооружений медицинского профиля нуждаются в срочном капитальном ремонте).

В рамках национального проекта «Здоровье» многие лечебные учреждения были оснащены современным оборудованием, в них был проведен капитальный ремонт, однако все сказанное относится в основном к отдельным звеньям отрасли здравоохранения (перинатальные центры, отделения онкологического профиля, офисы врачей общей практики). Стартующая с 2011 года правительственная программа «Модернизация здравоохранения» направлена на улучшение экономической ситуации во всех секторах медицины и предусматривает выделение значительных средств из федерального бюджета на капитальное строительство, покупку медицинской техники, внедрение новейших информационных технологий. В рамках реализации данного проекта планируется истратить 0,5 трлн рублей на развитие здравоохранения РФ (в том числе 3,5 млрд рублей на медицину города Самара). Программа предполагает поиск новых подходов к обеспечению финансовыми ресурсами системы здравоохранения и улучшение организации порядка предоставления платных медицинских услуг.

Согласно принятому в первом чтении законопроекту о реформировании бюджетных учреждений с 1 января 2011 года объекты здравоохранения, имеющие статус государственных, переходят со сметного финансирования на субсидии в рамках выполнения государственного задания. Будет создана новая организационно-правовая форма государственных учреждений – казенное учреждение. Им будет разрешено заниматься коммерческой деятельностью и самостоятельно распоряжаться доходами от нее. Дополнительные доходы казенные учреждения обязаны зачислять в бюджет. Принятие данного законопроекта сделает структуру расходов лечебного учреждения более гибкой, более приближенной к нуждам конкретного ЛПУ.

В настоящий момент на первый план выходит проблема поддержания финансовой устойчивости объектов здравоохранения. Под финансовой устойчивостью понимается способность организации к обеспечению себя ресурсами, необходимыми для реализации своих задач и достаточными для собственного развития. Такие возможности лечебное учреждение получает при условии экономии финансов, находящихся в его распоряжении, либо если ЛПУ предоставляет медицинские услуги в платном порядке. Экономия ресурсов предполагает оптимизацию структуры расходов медицинского учреждения, грамотное управление основным капиталом и оборотными средствами. Современная экономическая классификация к основным средствам ЛПУ относит здания и сооружения, транспорт, медицинское, лабораторное и прочее оборудование со сроком службы более года. Стоимость основного капитала постепенно списывается в течение срока его службы путем амортизационных отчислений, которые включаются в себестоимость медицинских услуг. Табл. 3 отражает ситуацию, характерную для здравоохранения России: при увеличивающейся стоимости основных фондов и росте темпов ввода в эксплуатацию новых объектов выбытие основных средств происходит гораздо медленнее. Это говорит о том, что большинство учреждений здравоохранения (особенно государст-

венные и муниципальные клиники) вынуждены использовать морально и физически устаревшее оборудование, продлевать срок

его эксплуатации за экономически обоснованные рамки.

Таблица 3

Наличие и ввод в действие основных фондов в здравоохранении

	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Наличие основных фондов (на начало года; по полной учетной стоимости), млрд руб. (1995 г. – трлн руб.)	114,6	343,6	941,6	1035,9	1501,4	1672,8
Ввод в действие основных фондов, млрд руб. (1995 г. – трлн руб.)	7,7	34,2	79,8	115,3	137,6	179,0
Коэффициент обновления основных фондов (в сопоставимых ценах), %	1,5	0,9	3,7	4,5	5,1	5,8
Коэффициент выбытия основных фондов (в сопоставимых ценах), %	1,4	1,1	1,1	1,3	1,3	1,7

Одним из наиболее важных показателей рациональной эксплуатации основных средств является показатель эффективности использования коечного фонда. Для хозяйственного отделения медицинского учреждения важно определить эффективность его использования. Данный показатель находится в зависимости от двух компонентов: рационального и целевого использования коечного фонда. Компонент целевого использования отражает необходимость госпитализаций и рассчитывается путем деления значения целевой занятости (клинически обоснованных, по мнению экспертов, размещений в стационаре, количество дней) на фактическую занятость (количество дней).

Компонент рационального использования связан с показателями фактического и нормативного оборота коечного фонда. Данные показатели рассчитываются как отношение занятости коечного фонда к длительности госпитализации (соответственно фактической и нормативной). Коэффициент эффективного использования коечного фонда ЛПУ вычисляется как произведение значений целевого и рационального использования данного фонда. Показатель эффективности использования коечного фонда имеет большое экономическое значение для оптимизации структуры расходов ЛПУ, поскольку позволяет рассчитать величину экономического ущерба, вызванного неэффективным использованием данной группы основных средств. Формула

вычисления данного показателя может выглядеть следующим образом:

$$Y = C * (1 - K(\varepsilon)),$$

где $K(\varepsilon)$ – коэффициент эффективного использования коечного фонда;

Y – величина экономического ущерба;

C – количество средств, используемых на содержание коечного фонда.

Для учреждения здравоохранения, занимающегося платной медицинской деятельностью, не менее важно проводить анализ эффективности использования дорогостоящего медицинского оборудования и рассчитывать выгодность финансовых вложений при приобретении данного оборудования. Основные вопросы, решаемые в рамках экономического обоснования инвестиционных проектов, следующие:

– потребуются ли дополнительные средства для реализации данного проекта и в каком объеме;

– какие новые доходы будут получены сверх уже имеющихся.

При расчете цен на платные медицинские услуги наиболее часто используют показатель рентабельности, который показывает, какое количество прибыли приходится на единицу затрат.

В связи с появлением новых технологий лечения, разработкой сложных и уникальных диагностических приборов особенно остро видится необходимость обновления медицинского оборудования в учреждениях здравоохранения. Это связано с комплек-

сом причин, характерных для современного состояния экономики нашего государства:

– в настоящее время большая часть технических средств ЛПУ морально устарела, что не позволяет оказывать медицинскую помощь на высоком уровне. Возникла противоречивая картина: постоянное увеличение стоимости основного капитала по результатам отчетности и крайне низкий уровень технической оснащенности применительно к современным стандартам оказания диагностики и лечения. Только с разработкой и реализацией национального проекта «Здоровье» ситуация начала меняться в лучшую сторону;

– в большинстве медицинских учреждений имеется вышедшее из строя оборудование, отремонтировать которое невыгодно, так как затраты на ремонт выше, чем стоимость неработоспособного оборудования.

Воспроизводство основных средств возможно за счет собственных источников, однако в настоящее время в силу их ограниченности ЛПУ не в состоянии осуществлять комплексную модернизацию основных средств, обеспечивающую современный уровень предоставления медицинских услуг. В этой связи возникает необходимость поиска и рационального использования заемных средств для обновления основных фондов.

В условиях недостаточного финансирования медицинских учреждений следует обратить внимание на возможности лизинга как прогрессивного способа кредитования, обеспечивающего техническое пере-

оснащение ЛПУ. Лизинг представляет собой финансовую операцию, позволяющую приобрести дорогостоящее оборудование на условиях аренды с возможностью последующего выкупа по остаточной стоимости. Данный вариант инвестирования имеет следующие преимущества для медицинской организации:

– снижение суммы налога на прибыль, так как лизинговые платежи включаются в себестоимость продукции, работ, услуг;

– экономия по налогу на имущество, поскольку взятое в лизинг оборудование не является собственностью лизингополучателя;

– возможность применения механизма ускоренной амортизации и впоследствии продажи выкупленного у лизингодателя оборудования по рыночным ценам;

– отсутствие требования залога и гибкий график лизинговых платежей делает договор лизинга более привлекательным по сравнению с кредитованием в коммерческом банке;

– возможность дополнительных услуг со стороны лизинговой компании при монтаже, техническом обслуживании, ремонтных работах и страховании приобретенного в лизинг оборудования.

К недостаткам лизинга можно отнести его более высокую стоимость по отношению к банковскому кредиту, так как собственник оборудования включает в размер лизинговых платежей величину морального износа.

Библиографический список

1. Здравоохранение в России. 2007 : стат. сб. / Росстат. – М., 2007. – 355 с.
2. Здравоохранение в России. 2009 : стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 365 с.
3. Винокуров Б. Л., Яковлев Е. П., Грачев А. Г. Управление муниципальными субъектами в государственной системе здравоохранения. – М., 1998. – 104 с.
4. Шамшурина Н. Г. Экономика лечебно-профилактического учреждения. – М. : МЦФЭР, 2001. – 278 с.
5. Шейман И. М. Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении / Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.
6. Дзलिएва Г. Х. Платные медицинские услуги и бесплатная медицинская помощь // Здравоохранение. – 2009. – № 2. – С. 167-171.
7. Агеев П. С. Финансирование медицинских учреждений в условиях бюджетно-страховой модели функционирования здравоохранения // Экономист лечебного учреждения. – 2010. – № 3. – С. 13-21.

I. V. Filatova*

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

**MODERN PROBLEMS OF PROVIDING FINANCIAL STABILITY
OF MEDICAL INSTITUTIONS IN MARKET CONDITIONS**

Key words: health care reforms, improving quality of medical services, material and technical base of medical institutions.

The article studies main social and economic issues specific to the current state of health care. The necessity of modernization of general assets is considered the priority, as the basis for maintaining the existing standards of health care.

© Филатова И. В., 2010

УДК 339.37; 658

Э. М. Кафиатулова*

**Кафиатулова Эльвира Мидихатовна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kafiatulova@list.ru

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ключевые слова: розничная торговля, развитие, статистические данные, услуги.

Представлен анализ развития рынка товаров и услуг предприятий розничной торговли. Обращено внимание на основные направления выхода из кризиса в отрасли розничной торговли, приспособления к изменяющимся запросам. Представлен обзор нормативных документов, регламентирующих деятельность розничной торговли в секторе экономики.

Сфера розничной торговли играет огромную роль в отрасли народного хозяйства, так как в ней функционируют все известные бизнес-процессы, относящиеся непосредственно к продаже товаров и оказанию услуг потребителю. Производители ритейла обеспечивают движение товаров из сферы производства в сферу потребления, привлекая тем самым значительную часть рабочей силы.

В современной экономике розничная торговля занимает ведущие позиции среди остальных отраслей, показывая положительные и опережающие темпы роста в развитии. С наступлением экономического кризиса произошло снижение уровня производства в промышленности, резкое уменьшение инвестиций, повышение безработицы и падение доходов населения, замедлился рост оборота предприятий розничной торговли начиная с ноября 2008 года, а в феврале 2009 года появились отрицательные показатели развития.

По опубликованным данным Росстата, оборот предприятий розничной торговли составил 14516,9 млрд рублей за 2009 год, а в первом квартале 2010 года сфера розничной торговли показала повышение показателей, увеличившись на 1,3% по отношению к прошлому периоду (оборот розничной торговли составил 3607,6 млрд рублей).

По сравнению с прошлым годом на том же уровне остались показатели за март 2010 года, где удельный вес пищевых про-

дуктов, включая напитки, и табачных изделий составил 49%, непродовольственных товаров – 51%. Начавшееся восстановление покупательского спроса оказало влияние на динамику продаж продовольственных товаров, в результате чего оборот розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями по итогам I квартала 2010 года вырос на 3,9% к I кварталу 2009 года [4]. За данный период оборот непродовольственными товарами снизился на 1,1% к I кварталу прошлого года.

В условиях перераспределения сил между торговыми предприятиями, изменения покупательских привычек, уменьшения потребительских расходов руководители ритейла стараются сохранить эффективность бизнеса. Розничный сегмент активизирует усилия по окончательному выходу из кризиса и разрабатывает мероприятия дальнейшего развития. Основные направления антикризисного поведения в отрасли торговли, концентрация усилий и приспособление к изменяющимся запросам, тенденции будущего развития стали наиболее актуальными для менеджмента предприятий розничной торговли.

Основные тенденции, которые наблюдались в 2009 году, – появление и увеличение уровня концентрации на российском рынке международных розничных предприятий, расширение предложения по торговой недвижимости. В 2010 году ожидается повышение интенсивности действий в отноше-

нии эффективного расширения и восстановления бизнеса розничных предпринимателей, анализа и оценки конкурентного состояния компании, поиск и разработка действенных решений в секторе розничной торговли. Также в текущем периоде выявлена положительная динамика в стабилизации потребительского рынка за счет увеличения реальных доходов населения, восстановления потребительского кредитования и, как следствие, улучшение спроса покупателей. В этом отношении сектор ритейла является наиболее образцовым и подвижным.

На современном этапе розничная торговля внедряет инновации и механизмы управления сложными схемами. Розничные компании разрабатывают специальные ассортименты товаров и услуг в торговле, цель которых – удовлетворить потребности определенной группы потребителей. Процесс расширения спектра услуг делает процедуру купли-продажи более удобной, а оплату покупки более легкой и быстрой.

Развитие финансовых услуг в секторе розничной торговли дает предприятиям возможность устанавливать более тесные взаимоотношения с клиентами. В условиях насыщенной конкурентной среды предприятия внедряют такие услуги, в которых возможности для роста на рынке основной продукции серьезно ограничены. Поэтому предприятия удерживают доверие клиентов при помощи схем, создающих взаимоотношения, основанные на более полном понимании продавцом клиента и более широком участии клиента в деятельности продавца [2].

Ежегодно появляется большое количество новых розничных торговых предприятий, многие из которых быстро прекращают свое существование из-за неэффективного менеджмента и недостаточного понимания особых требований данной отрасли. Зачастую проблемы и потребности розничной торговой недооцениваются.

Для малого бизнеса в г. Тольятти наиболее востребованной остается сфера торговли, в области которой осуществляют свою деятельность около 30% малых предприятий; операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг за-

нимаются 21% предприятий, доля обрабатывающих производств составляет 17%, а строительства – 14%. Рост значения сектора розничной торговли состоит в том, что в настоящее время ее вклад в экономику страны становится все более видимым. Компании непромышленной сферы экономики г. Тольятти составляют более 69% от общей численности малых организаций.

Оборот предприятий, занимающихся оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, составил 67,2%. По мере совершенствования структуры розничной торговли, которая характеризуется наличием малых, средних и крупных разветвленных сетей магазинов, этот бизнес ориентирован на все более успешное развитие, где зримыми становятся его обороты и получаемая прибыль [1].

Полное отражение результатов функционирования данного сегмента рынка представлено в официальной статистике. На 1 января 2010 г. число розничных компаний в РФ составило 229,5 тыс., число розничных рынков – 3,5 тыс., число индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в рознице – более 1,7 млн человек.

Большая часть показателей в России, которая характеризует деловой климат в розничном секторе, улучшилась. Положительные тенденции наблюдаются в области оборотов в розничной торговле, объемов продаж в натуральном выражении и заказов на поставку продукции.

По данным статистического обследования, проведенного органами государственной статистики в 2010 году, количество сетевых предприятий в обороте розничной торговли превысило среднероссийский уровень в 36 субъектах Российской Федерации. Одновременно в июне 2010 г. в 11 субъектах страны сетевые торговые структуры обеспечивали менее 10 % оборота розницы торгующих компаний. Данный показатель в Москве равнялся 20,8%, Санкт-Петербурге – 55,1%.

В 1 полугодии 2010 г. оборот розничной торговли на 12,7% формировался рознич-

ными рынками и ярмарками (1 полугодие 2009 г. – 13,3%), индивидуальные предприниматели, осуществляющие деятельность вне рынка, составили 26,0% оборота розничной торговли (1 полугодие 2009 г. 26,1%), а субъекты среднего предпринимательства – 3,5% (1 полугодие 2009 г. – 3,4%), малые предприятия – 25,6% (1 полугодие 2009 г. – 25,9%).

Сетевая торговля активно развивается, значительно увеличивая долю в обороте розничной торговли. Структура сетевых организаций отличается значительной неравномерностью развития в федеральных округах. Ее доля в Северо-Западном федеральном округе равнялась 50%, а в Дальневосточном федеральном округе – 15%.

По Российской Федерации в июне 2010 г. розничные торговые сети в среднем формировали 29,7% оборота розничной торговли торгующих организаций (в июне 2009 г. – 29,0%), или 15,5% от общего объема оборота розничной торговли (14,8%). По городу Тольятти оборот розничной торговли в первом квартале 2010 г. составил 37877,9 млн руб. (около 40% от оборота по Самарской области), что на 2,1% меньше, чем за соответствующий период прошлого

года. Важную роль в формировании объемов оборота торговли розничных предприятий занимает малый бизнес, на их долю приходится свыше 70%.

Одним из основных направлений развития Самарской области является оказание помощи малому и среднему бизнесу как наиболее мобильному и адаптивному сектору экономики. В городе Тольятти реализуется долгосрочная программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства городского округа Тольятти на 2010–2015 гг.». На реализацию программных мероприятий в 1 квартале 2010 г. было выделено 12,8 млн руб., в том числе: из средств местного бюджета – 4,9 млн руб., из средств областного бюджета – 7,9 млн руб. [3]. Эта программа направлена на развитие МСБ производственных отраслей и сферы услуг и не включает исследуемую отрасль.

В июне 2010 г. в структуре объема платных услуг населению продолжали преобладать транспортные, жилищно-коммунальные услуги и услуги связи (65,0% от общего объема). Объем платных услуг населению по видам представлен в табл. 1 [3].

Таблица 1

Объем платных услуг населению по видам

Показатели	Июнь 2010г.				I полугодие 2010 г. в % к I полугодию 2009 г.
	млрд руб.	в % к			
		июню 2009г.	маю 2010г.	итогу	
Платные услуги	402,7	98,4	101,0	100	100,3
в том числе:					
бытовые	39,7	103,6	102,1	9,9	100,2
жилищные	21,9	102,5	100,7	5,4	103,8
коммунальные	76,3	102,0	93,2	18,9	102,6
физической культуры и спорта	1,8	103,2	91,3	0,4	104,4
санаторно-оздоровительные	6,4	93,9	139,4	1,6	92,5
прочие виды платных услуг	20,6	... ¹⁾	... ¹⁾	5,1	... ¹⁾

1) Не рассчитывается индекс цен.

Вместе с тем в России продолжают развиваться все форматы розницы, в том числе российские cash&carry мелкооптовой и розничной торговли с учетом особенностей регионов, общей инфраструктуры, покупательского спроса на товары или услуги. В данный момент розничные предприятия за-

няты освоением свободных ниш, надеясь в будущем более четко определиться с основными форматами своих сетей.

Сегодня участники розничного рынка находят альтернативные пути решения по эффективному распределению товаров, также им приходится выживать в нынешней

конкурентной борьбе за покупателей. В условиях после кризисного периода компании пересматривают концепции дальнейшего развития и более конкретно выявляют свой целевой сегмент на рынке товаров и услуг, на который направят усилия по освоению данной ниши вследствие возросшей конкуренции в розничной торговле.

Организация розничной деятельности предприятий регулируется нормативно-правовыми документами: нормами Гражданского кодекса Российской Федерации, Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, Федеральными законами «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного надзора (контроля)», «О защите прав потребителей», о государственном регулировании продажи отдельных видов товаров, в том числе нормативными актами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Подробная классификация предприятий розничной торговли представлена в ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий», где указаны особенности группировки в зависимости от ассортимента реализуемых товаров, которые, в свою очередь, классифицируют на типы в зависимости от размера торговой площади и применяемых форм торгового обслуживания. С 1 января 2011 года утрачивает силу в связи с изданием Приказа Ростехрегулирования от 15.12.2009 № 771-ст. Осуществление предпринимательской деятельности, в том числе выбор месторасположения и планировка торговых структур, технические возможности компании, прием, хранение и отпуск товаров, соблюдение гигиены, должно соответствовать всем санитарно-эпидемиологическим требованиям и обеспечивать безопасность жизни и здоровья покупателей. Таким образом, предпринимательская деятельность в сфере розничной торговли должна функционировать на основании Федеральных законов «О санитарно-эпидемиологическом благополучии на-

селения» и «О качестве и безопасности пищевых продуктов». В случаях нарушения законодательства Российской Федерации предприятием розничной торговли органы соответствующих подразделений имеют право временно приостановить или запретить деятельность до устранения выявленных нарушений и проведения соответствующих мероприятий.

В настоящее время российский бизнес пытается оправиться от последствий экономического кризиса на фоне появившихся первых признаков восстановления мировой экономики. Но сам процесс возрождения сектора розничной торговли в рамки докризисного периода прогнозируется медленным из-за проявления недоверчивости со стороны инвесторов и потребителей, а также наличия недостатка стабильных факторов для продолжения развития. По итогам предыдущего периода (2009 г.) более крупные предприятия розничной торговли показали уверенный рост, сумев подстроиться под новые рыночные условия. Сейчас они стремительно развиваются и анонсируют новые планы на будущее.

По оценке бизнес-аналитиков, сохранение стабильного роста и доходности бизнеса было возможно только для предприятий со стратегическим видением и адекватной системой корпоративного управления, позволяющих руководителям существенно снизить риски стратегического уровня и своевременно ориентировать бизнес в сложившейся экономической ситуации. Ключевым фактором, влияющим на успешное развитие и доминирование на рынке, является способность розничных предприятий к изменениям для быстрой адаптации к изменяющимся внешним условиям.

В условиях роста оборотов бизнеса эффективное управление торговыми предприятиями позволит самостоятельно определять свое будущее, снижать риски «случайности» в борьбе за лидерство и постепенно занимать новые ниши на рынке, развивая устойчивые конкурентные преимущества и быстро адаптируясь к новым условиям.

Библиографический список

1. Гилберт Д. Управление розничным маркетингом : пер. с англ. / под ред. В. Н. Сергеева, Ю. Э. Давыдова. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 571 с.
 2. Кент Т. Розничная торговля : пер. с англ. / Т. Кент, О. Омар ; под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 719 с.
 3. Федеральная служба государственной статистики. Розничная торговля / Федеральная служба государственной статистики // Социально-экономическое положение России. 2010 год.
 4. О развитии торговли в 2009 году и в 1 квартале 2010 года [Электронный ресурс]. – М. : Минпромторг, 2010. – Режим доступа: <http://www.minprom.gov.ru/activity/trade/stat/0>
-

E. M. Kafiatulova*

**Kafiatulova Elvira, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti
kafiatulova@list.ru*

ANALYSIS OF MODERN STATE OF RETAIL INDUSTRY DEVELOPMENT

Key words: retail trade, development, statistics, services.

The article features the analysis of retail goods and services market. The attention is drawn to the basic direction of crisis overcoming in the retail industry in order to adapt to changing needs. The author provides the overview of normative documents regulating the activity of retail trade in the economic sector.

© Кафиатулова Э. М., 2010

УДК 338.4:654

О. Е. Тюрина***Тюрина Ольга Евгеньевна, аспирант**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

Olga_Simona@rambler.ru

ВЫЯВЛЕНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ РЫНКА ИНТЕРНЕТ-УСЛУГ В РЕГИОНЕ

Ключевые слова: Интернет-услуги, Интернет-коммерция, глобальная сеть, компания-провайдер, конкуренция.

В современное время существование развитой экономики как в регионе, так и в стране плохо представляется без поддержки глобальной сети. Ведь Интернет давно уже вырос в отдельную сферу экономической деятельности, требующую соблюдения различных норм и правил ведения бизнеса. Определение и изучение факторов становления рынка Интернет-услуг в региональном разрезе сегодня является актуальной задачей, решение которой позволяет определить направление совершенствования Интернет-коммерции.

Развитие рыночных отношений в мировой экономике обусловлено многими факторами. К ним относятся развитие предпринимательства, товарно-денежных отношений, межгосударственное экономическое сотрудничество, инвестирование. Во многом эти процессы ускоряются достижениями науки и техники, открытиями в области инновационной деятельности.

Инновации являются основой преобразований в науке и технике, они определяющим образом влияют на экономические процессы, протекающие в стране. История знает много примеров, когда инновационные разработки в той или иной отрасли становились настолько масштабными, что в конечном итоге превращались в обособленный вид экономической деятельности. В этой связи хочется уделить особое внимание развитию и становлению сети Интернет на примере Самарской области.

Самарская область – это один из наиболее развитых субъектов Российской Федерации. Промышленность региона представлена различными отраслями. В современное время существование развитой экономики как в регионе, так и в стране плохо представляется без поддержки Глобальной сети. Ведь Интернет давно уже перерос из разряда гигантской библиотеки, главной задачей которой была помощь в подборе необходимой информации и организации

доступа к ней, в разряд инструмента для поиска желательных партнеров и предоставления возможности для связи с ними. Поэтому необходимо, чтобы развитие Интернета в области не отставало от развития промышленности. В данных условиях необходимо проанализировать важнейшие показатели данного вида услуг, каждый из которых имеет определенное влияние на конечный результат регионального процесса интернетизации, выражающийся долей рынка Интернет-услуг в общем объеме платных услуг области. Определение важности составляющих факторов и влияния их на конечный результат является задачей проводимого исследования. Результаты анализа позволят разработать рекомендации для развития и совершенствования рынка Интернет-услуг Самарской области.

Для исследования Интернет-услуг Самарской области использовались материалы Федеральной службы государственной статистики РФ и Самарской области. Был охвачен временной интервал с 2001-го по 2008 год. Необходимая для анализа статистическая информация приведена в Приложении. К сожалению, в настоящее время слабо представлены достоверные данные о состоянии сети Интернет, особенно в региональном разрезе. Поэтому для анализа рынка Интернет-услуг были отобраны сле-

дующие факторы, по которым удалось получить сопоставимую информацию:

X1 – доля численности населения Самарской области в общем объеме населения страны;

X2 – доля городского населения в общей численности населения Самарской области;

X3 – доля населения области в трудоспособном возрасте в общем объеме населения региона;

X4 – доля населения области в возрасте старше трудоспособного в общем объеме населения региона;

X5 – доля среднего дохода населения области по отношению к среднему доходу страны;

X6 – доля доменов зоны RU области в общем объеме доменов зоны RU;

X7 – доля организаций связи области в общем объеме организаций связи страны;

X8 – доля ПК в организациях, имеющих доступ в Интернет, в общем объеме ПК в организациях;

X9 – доля организаций, имеющих WEB-сайты, в общем количестве организаций, имеющих спец. программные средства;

X10 – доля доходов от услуг связи населению Самарской области в общем объеме доходов от услуг связи РФ;

X11 – доля населения, занятого в отрасли связи, в общем кол-ве экономически активного населения региона;

X12 – удельный вес инвестиций в отрасль связи.

В качестве результирующего показателя Y, который испытывает на себе влияние всех 12 факторов, была взята доля рынка Интернет-услуг в общем объеме платных услуг области.

Числовые значения данных показателей представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Числовые значения факторов,
влияющих на развитие рынка Интернет-услуг Самарской области, %**

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2001	13,09	2,23	80,54	61,07	20,81	106,55		2,45			2,55	1,24	1,0
2002	18,59	2,24	80,57	61,51	21,07	108,19	1,02	2,57	22,46	23,67	2,72	1,33	2,3
2003	20,63	2,23	80,61	62,18	21,15	111,95	1,08	2,65	25,73	29,58	2,60	1,31	2,0
2004	21,92	2,23	80,62	62,82	21,12	111,95	1,17	1,24	26,62	26,65	2,31	1,54	9,2
2005	20,78	2,23	80,28	63,21	21,23	115,29	1,15	2,94	28,09	22,07	2,11	1,58	2,4
2006	19,33	2,23	80,33	63,51	21,35	113,08	0,99	2,90	30,70	31,49	1,87	1,58	5,81
2007	20,39	2,24	80,42	63,47	21,69	110,94	1,07	2,72	39,92	27,18	2,02	1,50	4,54
2008	20,09	2,23	80,47	63,20	22,06	105,80	2,07	2,62					

Степень зависимости между исходными показателями X_i и результирующим признаком устанавливается с помощью коэффициентов парной корреляции. С этой це-

лью с помощью программы Statistica 6.0. был проведен корреляционный анализ и построена матрица (табл. 2).

Таблица 2

Матрица коэффициентов парной корреляции показателей Интернет-услуг Самарской области в 2001–2008 гг.

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
Y	1,00	-0,52	0,18	0,34	0,00	0,50	0,89	-0,61	0,15	-0,04	-0,16	0,35	0,50
X1	-0,52	1,00	0,12	-0,29	0,38	-0,77	-0,38	0,17	0,29	-0,30	0,23	-0,37	-0,26
X2	0,18	0,12	1,00	-0,72	-0,49	-0,64	0,14	-0,66	-0,46	0,11	0,79	-0,70	0,17
X3	0,34	-0,29	-0,72	1,00	0,72	0,68	0,13	0,16	0,77	0,28	-0,98	0,87	0,41
X4	0,00	0,38	-0,49	0,72	1,00	0,11	-0,20	0,36	0,99	0,26	-0,70	0,38	0,07
X5	0,50	-0,77	-0,64	0,68	0,11	1,00	0,44	0,19	0,18	0,02	-0,62	0,69	0,08
X6	0,89	-0,38	0,14	0,13	-0,20	0,44	1,00	-0,56	-0,07	-0,47	0,03	0,28	0,29
X7	-0,61	0,17	-0,66	0,16	0,36	0,19	-0,56	1,00	0,25	0,02	-0,24	-0,06	-0,77
X8	0,15	0,29	-0,46	0,77	0,99	0,18	-0,07	0,25	1,00	0,26	-0,73	0,46	0,19
X9	-0,04	-0,30	0,11	0,28	0,26	0,02	-0,47	0,02	0,26	1,00	-0,29	-0,00	0,31
X10	-0,16	0,23	0,79	-0,98	-0,70	-0,62	0,03	-0,24	-0,73	-0,29	1,00	-0,89	-0,39
X11	0,35	-0,37	-0,70	0,87	0,38	0,69	0,28	-0,06	0,46	-0,00	-0,89	1,00	0,56
X12	0,50	-0,26	0,17	0,41	0,07	0,08	0,29	-0,77	0,19	0,31	-0,39	0,56	1,00

По результатам проведенного корреляционного анализа можно сделать следующие выводы: тесную положительную взаимосвязь с показателем доли рынка Интернет-услуг области имеет доля доменов зоны RU области в общем объеме доменов зоны RU (коэффициент корреляции = 0,89). Выявленную зависимость подтверждают статистические материалы сайта <http://stat.nic.ru>, по которым в 2008 году Самарская область по данному показателю занимала 4-е место после Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга. Можно сделать вывод, что реестр доменов зоны RU Самарской области имеет достаточно большую долю в общероссийской глобальной сети, как следствие, увеличивает число пользователей Интернет-ресурсами в регионе. Также положительную корреляционную взаимосвязь с результирующим показателем имеет доля среднего дохода населения области по отношению к среднему доходу страны (коэффициент корреляции = 0,50). По данным Федеральной службы государственной статистики, Самарская область опережает по этому показателю такие регионы, как Волгоградская область, Ростовская область, Калининградская область, Республика Татарстан. Достаточно высокие положительные показатели корреляции говорят о положительном влиянии факторов на развитие рынка Интернет-услуг области.

Из матрицы также видно, что неэффективным на момент исследования и оказывающим отрицательное воздействие на результат является показатель доли организаций связи области в общем объеме организаций связи страны (коэффициент корреляции – 0,61). Данная негативная взаимосвязь позволяет сделать вывод: для такого региона, как Самарская область, недостаточным для развития Интернет-коммерции является количество организаций связи в области и, как следствие, слабая конкуренция между ними. На сегодняшний день сложилась ситуация, когда ОАО «ВолгаТелеком» практически является монополистом по предоставлению услуг высокоскоростного Интернета для населения. Компаниям, предоставляющим услуги доступа Интернет в Самарской области, сложно конкурировать с та-

ким гигантом. Сегодня это является одной из основных проблем на рынке Интернет-услуг в Самарской области. Слабая конкуренция уменьшает заинтересованность провайдеров в развитии новых технологий, во внедрении новых сетевых продуктов, в разработке новых тарифов за пользование сетевыми ресурсами. А это может привести к застою в развитии Интернет-коммерции в регионе. Отсюда вытекает необходимость в изучении уровня конкуренции, ее интенсивности, в знании рыночных сил и факторов, оказывающих влияние на нее.

Для анализа конкуренции на рынке Интернет-услуг в Самарской области была использована методика исследования конкуренции на рынке, основанная на модели пяти сил М. Портера, в соответствии с которой были рассмотрены следующие факторы [1]:

- конкуренция среди присутствующих на рынке фирм;
- конкуренция со стороны товаров, являющихся заменителями. Товарами-заменителями на рынке Интернет-услуг будем считать услуги доступа, предоставляемые по различным тарифам;
- угроза появления новых фирм в отрасли;
- влияние поставщиков. Поставщиками для компаний-провайдеров являются организации, поставляющие соответствующее оборудование, программные средства;
- влияние потребителей.

Изучение практики показывает, что каждый из рассматриваемых факторов может оказывать различное воздействие на рынок Интернет-услуг, а их совокупное воздействие определяет общий уровень конкуренции в отрасли, характеристики ее развития.

Анализ конкуренции на рынке Интернет-услуг Самарской области был проведен посредством оценки его по вышеперечисленным факторам, которые оценивались по балльной шкале. Если фактор на рынке Интернет-услуг не проявляется, то ставилась оценка 1 балл, если слабо проявляется – 2 балла, четко проявляется – 3 балла. Приведенная в табл. 3 систематизация полученных результатов позволила оценить состояние и прогноз изменения факторов конкуренции.

Факторы конкуренции на рынке Интернет-услуг Самарской области

№ п/п	Факторы конкуренции	Оценка, баллы	Прогноз изменения фактора
1. Фактор конкуренции среди фирм в отрасли			
1.1	Число и мощность фирм-провайдеров, конкурирующих на рынке Интернет-услуг	2	Изменения маловероятны
1.2	Изменение платежеспособного спроса (падение спроса)	1	Не изменится
1.3	Степень стандартизации товара, предлагаемого на рынке (взаимозаменяемость услуг доступа у компаний-провайдеров)	3	Не изменится
1.4	Издержки переключения клиента с одного производителя на другого велики	3	Изменения маловероятны
1.5	Унифицированность сервисных услуг (тарифы на доступ в Интернет, скорость подключения)	2	Не изменится
1.6	Барьеры ухода с рынка (затраты компании на перепрофилирование)	3	Не изменится
1.7	Барьеры проникновения на рынок (начальные затраты для организации деятельности на рынке Интернет-услуг)	3	Изменения маловероятны
1.8	Ситуация на смежных рынках (уровень конкуренции на рынках с близкими технологиями и сферами применения, например сотовая связь)	2 (не высок)	Не изменится
1.9	Стратегии конкурирующих фирм (поведение отдельных фирм)	3	Изменения маловероятны
1.10	Привлекательность рынка данного продукта	3	усилится
2. Фактор влияния потенциальных конкурентов			
2.1	Трудности входа на отраслевой рынок	3	Не изменится
2.2	Свободный доступ к каналам распределения	2	Не изменится
2.3	Отраслевые преимущества компаний-провайдеров (конкурентные преимущества, связанные с патентами, ноу-хау и т.д)	2	Не изменится
3. Фактор влияния поставщиков			
3.1	Уникальность канала поставок	2	Не изменится
3.2	Значимость покупателя	3 – в случае ОАО «ВолгаТелеком»	Не изменится
4. Фактор влияния покупателей			
4.1	Статус покупателей	2	Не изменится
4.2	Значимость Интернет-услуг у покупателя	3	Не изменится
4.3	Стандартизация товара (низкая степень дифференциации, малая вероятность перехода покупателя к другому продавцу)	3	Не изменится
5. Фактор влияния товаров-заменителей			
5.1	Цена (более низкие цены товаров-заменителей задают потолок цен товарам фирмы)	2	Не изменится
5.2	Качество основного товара	3	Не изменится

Таким образом, по результатам анализа можно сделать выводы: в целом рынок Интернет-услуг Самарской области является достаточно привлекательным, с растущим спросом и большими потенциальными возможностями. Высокие барьеры ухода с рынка, перепрофилирования персонала стимулируют конкуренцию, однако существование явного лидера ослабляют ее. Издержки переподключения или перехода клиента от одной фирмы-провайдера к другой достаточно велики, что делает перепод-

ключение пользователей маловероятным. Эти издержки связаны со стоимостью предоставляемых услуг. Рынок можно считать стандартизированным по клиенту. Высокие барьеры проникновения на рынок делают появление новых конкурентов на рынке маловероятным. Все это отрицательно влияет на конкуренцию на рынке Интернет-услуг Самарской области.

Проведенный корреляционный анализ рынка Интернет-услуг Самарской области выявил его сильные и слабые стороны.

Достаточно успешно развивается RU-зона, это говорит о популярности русскоязычных WEB-сайтов, порталов Самарской области. Доходы населения региона являются достаточными для пользования Интернет-ресурсами. Однако недостаточной является конкуренция среди фирм, предоставляющих услуги доступа в Интернет. Главной причиной этому является монополизм рынка Интернет-услуг. Проведенный анализ факторов конкуренции позволяет разработать рекомендации для фирм-провайдеров. Одной из причин, по которой ОАО «ВолгаТелеком» имеет такую большую аудиторию пользователей, можно назвать наличие достаточно большого выбора лояльных тарифов на доступ в сеть. Компания может позволить себе варьировать цены, т. к. обладает хорошими административными ресурсами. Ресурсы эти в первую очередь заключаются во владении магистральными сетями, доставшимися ОАО «ВолгаТелеком» в наследство от советской системы связи. И это, в свою очередь, является главным инструментом монополии: компания, обладающая такой солидной инфраструктурой может диктовать собственные правила на рынке Интернет-услуг. К сожалению, существующая на сегодняш-

ний день законодательная база не в состоянии изменить или облегчить сложившуюся ситуацию. Для того чтобы конкуренция на рынке Интернет-услуг Самарской области имела место, необходимо появление новых фирм-провайдеров или развитие уже существующих. А для этого необходимо обеспечить условия присоединения новых операторов связи к сетям уже существующих операторов. Это может стать решением проблемы. Появление новых малых и средних фирм-провайдеров повлечет за собой рост предложения и, как следствие, снижение тарифов.

Таким образом, важнейшим условием для дальнейшего развития рынка Интернет в Самарской области является существование здоровой конкуренции, которая способствует новым разработкам в сфере Интернет-ресурсов, появлению новых технологий и улучшению качества предоставляемых услуг. На это должно быть направлено внимание не только фирм-провайдеров, но и законодательства, ведь Интернет-коммерция сегодня выросла в отдельную сферу экономической деятельности, требующую соблюдения различных норм и правил ведения бизнеса.

Приложение

Объем платных услуг населению, млн руб.

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Платные услуги всего	16689,5	23023,9	30178,7	41200,9	52534,2	66003,5	81728,1	95565,1
Интернет-услуги	2184,4	4280,1	6226,4	9031,4	10921,40	12763,0	16660,6	19198,5

Численность населения РФ и Самарской области (на начало года, тыс. чел.)

Годы	РФ	Самарская область	Городское население региона	Сельское население региона
2001 г.	146300	3275,8	2638,3	637,5
2002 г.	145200	3254,1	2622,0	632,1
2003 г.	145000	3235,7	2608,5	627,2
2004 г.	144200	3217,6	2594,3	623,3
2005 г.	143500	3201,3	2570,3	631,0
2006 г.	142800	3189,0	2561,9	627,1
2007 г.	142200	3178,6	2556,3	622,3
2008 г.	142000	3172,8	2553,3	619,5

**Распределение населения Самарской области
по возрастным группам (на начало года, тыс. чел.)**

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Все население	3275,8	3254,1	3235,7	3217,6	3201,3	3189,0	3178,6	3172,8
Трудоспособное	2000,4	2001,5	2011,8	2021,3	2023,5	2025,4	2017,7	2005,3
Старше трудоспособного	681,7	685,8	684,4	679,7	679,9	681,1	689,3	700,0

Среднедушевые денежные дохода населения (руб., значение показателя за год)

	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Российская Федерация	3062	3947,2	5170,4	6410,3	8111,9	10195,9	12602,7	14939,2
Самарская область	3262,6	4270,3	5788,1	7176,6	9352,1	11529,5	13982,1	15805,2

**Доля зарегистрированных доменов в реестре домена RU Самарской области
в общем объеме доменов RU-зоны РФ, %**

Год	Доля, %
2002г.	1,02
2003г.	1,08
2004г.	1,17
2005г.	1,15
2006г.	0,99
2007г.	1,07
2008г.	2,07

Распределение организаций связи РФ и Самарской области по годам, ед.

Год	РФ	Самарская область
2001г.	14022	344
2002г.	15076	388
2003г.	16320	432
2004г.	18626	231
2005г.	20496	603
2006г.	21700	630
2007г.	23809	648
2008г.	26070	684

**Наличие персональных компьютеров в организациях,
использовавших информационные технологии, ед.**

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Количество персональных компьютеров, всего	89117	104411	124807	143678	189524	188896
в том числе имеющих дос- туп к глобаль- ным	28779	35162	43710	54768	95215	88345
из них, к сети Интернет	20024	26865	33234	40367	58185	75408

Число организаций, имеющих специальные программные средства и WEB-сайты, ед.

	2002г.	2003г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.
Число организаций, имеющих специальные программные средства, всего	1187	1227	1426	1867	2147	2425
Число организаций, имеющих WEB-сайты, всего	281	363	380	412	676	659

Доходы от услуг связи в РФ и Самарской области, руб.

	<i>РФ</i>	<i>Самарская область</i>
2001г.	72 212 774,2	1 841 764
2002г.	118 913 969,2	3 245 028,5
2003г.	189 710 671,2	4 933 515,8
2004г.	281 768 588,6	6 512 114,4
2005г.	350 261 214,4	7 382 853,9
2006г.	452 476 111,5	8 442 039,2
2007г.	565 934 266,8	11 330 783

*Численность экономически активного населения
и занятого в отрасли связи в Самарской области, тыс. чел.*

	<i>Общее кол-во экономически активного населения Сам. области</i>	<i>Число занятых в отрасли связи</i>
2001	1715	21,3
2002	1749	23,3
2003	1690	22,1
2004	1743	26,8
2005	1728	27,3
2006	1754	27,8
2007	1790	26,9

Библиографический список

1. Шкардун В. Д., Ахтямов Т. М. Методика исследования конкуренции на рынке // Маркетинг в России и зарубежом. – 2000. – № 4.
2. Статистические данные сайта <http://stat.nic.ru>.
3. Чесбро Г. Открытые инновации : пер. с англ. В. Н. Егорова. – М. : Поколение, 2007. – 336 с.

O. E. Tyurina***Tyurina Olga, graduate student**Volga Region State University of Service, Togliatti**Olga_Simona@rambler.ru***IDENTIFICATION OF FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT
OF INTERNET SERVICES IN THE REGION**

Key words: Internet services, Internet commerce, global network, provider company, competition.

Nowadays developed economy in the region and in the country as a whole becomes impossible without the support of the global network. The Internet has already grown into a separate sphere of economic activity, requiring compliance with various rules and regulations of doing business. Identification and study of the development factors characterizing the Internet services market in the region is now the urgent problem, solution to which allows us to determine the directions of e-commerce improvement.

© Тюрина О. Е., 2010

УДК 336.76

А. Н. Фатыхов*

**Фатыхов Артур Наилевич, соискатель*

Поволжская академия государственной службы им. П. А. Столыпина, г. Казань

kafecomics@pags.ru

ЗАКОНОМЕРНОСТИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Ключевые слова: глобализация, экономические процессы, фондовый рынок, ценные бумаги, капитализация, финансовый рынок, макроэкономика, инфраструктура.

В статье рассматриваются проблемы развития фондовых рынков в условиях формирования глобальной экономики. Особое внимание уделяется формированию и развитию фондового рынка в России как составной части мирового хозяйства. Выявлены специфические закономерности развития фондового рынка и проблемы, которые сдерживают развитие фондового рынка в России.

В условиях глобализации экономических процессов и интернационализации хозяйственной деятельности наметились тенденции усиления взаимодействия и взаимозависимости национальных рынков ценных бумаг с мировым рынком ценных бумаг. Это, в свою очередь, обусловило влияние происходящих на мировом фондовом рынке процессов на функционирование национальных рынков ценных бумаг. Наряду с этим можно отметить наращивание взаимосвязи между сегментами национального рынка ценных бумаг и мирового фондового рынка. По мнению Э. Линканена, члена Управляющего совета европейского центрального банка Финляндии, «денежный рынок, рынок капитала в целом, финансовый рынок – это явление мирового масштаба» [1]. Формирование и развитие рынка ценных бумаг актуально как для России, так и для стран Восточной Европы, вступивших на путь трансформации экономических систем и интеграции в мировое хозяйство. Рынок ценных бумаг выступает не только значимым источником инвестиционных ресурсов, а следовательно, и важным фактором экономического роста, но и фактором развития научно-технического прогресса в целом и в области высоких технологий в частности.

Особенность функционирования национального рынка ценных бумаг такова в настоящее время, что решения на националь-

ном рынке ценных бумаг принимаются под воздействием сигналов с мирового фондового рынка в большей степени, чем под воздействием информации, полученной с других национальных рынков и местной информации. Влияние ситуации, складывающейся на рынке ценных бумаг в странах Восточной, Западной Европы, США, на национальный российский рынок ценных бумаг заставляет выявить общие и специфические закономерности развития российского фондового рынка. К общим закономерностям развития российского рынка ценных бумаг и рынков ценных бумаг стран Восточной Европы следует отнести следующие закономерности:

– рост капитализации фондового рынка. При этом темпы прироста капитализации на фондовых рынках стран Восточной Европы, России выше по сравнению со странами Западной Европы, при сопоставлении средних темпов прироста;

– достаточно высокая доля капитализации фондового рынка в ВВП страны. Этот показатель варьируется от 90 до 59% в различных странах;

– наметилась тенденция роста объема торгов на фондовом рынке стран Восточной Европы. Объем торгов на фондовом рынке составляет 69–93% за 2008 г.;

– зарубежное финансирование фондовых рынков стран Восточной Европы осуществляется путем выпуска новых акций за ру-

бежом. Свыше 72 компаний из стран Восточной Европы имели американские депозитарные расписки, которые были зарегистрированы на Нью-Йоркской фондовой бирже или NAS DAQ, а депозитарные расписки 61 компании были зарегистрированы в Лондоне [2].

Наряду с общими закономерностями развития фондовых рынков стран Восточной Европы и России можно выделить специальные закономерности их развития:

– Для становления и развития фондовых рынков стран Восточной Европы складывались достаточно благоприятные условия в период с 2000-го по 2006 год. Именно этот временной отрезок характеризуется относительной макроэкономической стабильностью, о чем свидетельствовал рост ВВП в среднем на 5–6% в год. При этом уровень инфляции не превышая 1–3% в год. Таким образом, темпы роста ВВП в Венгрии, Польше и Словакии превышали темпы инфляции. Складывающаяся макроэкономическая ситуация способствовала становлению и формированию фондовых рынков в тех восточноевропейских странах, где они находились в зародышевом или рудиментарном состоянии, с одной стороны, а с другой стороны – попытка ускоренного ренессанса и реанимации фондовых рынков привела к определенным противоречиям и проблемам при регулировании рынка ценных бумаг.

– Законодательство о фондовом рынке стран Восточной Европы, которое было принято на начальном этапе, оказалось излишне либеральным, а в части регулирования обращения производимых ценных бумаг, торговли опционами, при продаже и купле финансовых инструментов оказалось много недочетов и неточностей, что существенно влияло на прозрачность сделок на рынке ценных бумаг. Последнее объективно обуславливало создание эффективной системы государственного регулирования фондового рынка.

– Формирование специальных инструментов государственного регулирования фондового рынка и институциональной инфраструктуры способствовало формированию системы государственного регулиро-

вания рынка ценных бумаг, прежде всего фондового рынка в странах Восточной Европы.

– Инвестиционные и пенсионные фонды активно выполняют роль институциональных инвесторов.

– Развитие информационной инфраструктуры создавало благоприятные условия для повышения удельного веса электронных торговых сетей на фондовых рынках стран Восточной Европы и значительно снизило удельный вес листинга и торговли новыми выпусками ценных бумаг.

– Наряду с быстрым увеличением эмиссии ценных бумаг увеличивается и удельный вес американских депозитарных расписок, объем торгов американскими депозитарными расписками ежегодно растет на 22%.

– Для стран Восточной Европы характерна относительно высокая самостоятельность фондовых рынков, которые стремятся придерживаться «внутренней национальной стратегии», о чем свидетельствует их слабая активность и участие в глобальном развитии фондового рынка [2].

Для российского фондового рынка как относительно молодого по сравнению с фондовыми рынками стран Восточной Европы характерно наличие наряду с общими закономерностями развития наличие специфических закономерностей, обусловленных сложившейся макроэкономической ситуацией в стране и необоснованно форсированным банкротством российских предприятий, особенно в конце 90-х годов XX века и в последнее время. Последнее послужило поводом для вытеснения с фондового российского рынка потенциальных эмитентов корпоративных ценных бумаг, приостановило вложение свободных денежных средств мелких акционеров и портфельных инвесторов в корпоративные ценные бумаги. В то же время уход российских предприятий с российского фондового рынка объективно обусловил их высокий интерес к займам на международном фондовом рынке. Особенно активно этот процесс осуществлялся в середине 90-х годах. Так, крупные российские металлургические предприятия осуществляли займы на рынке

еврооблигаций. При этом следует отметить, что объем займа и сроки займа были достаточно большими, а проценты оказались меньше тех, которые могли бы быть получены на внутреннем фондовом рынке. Отток крупных и мелких инвесторов с фондового рынка России, в свою очередь, отразился негативно на том, что крайне слабо использовались конвертируемые и производные ценные бумаги.

На фондовом рынке в России в отдельных случаях наблюдались кризисные ситуации ввиду вывода иностранными инвесторами своих активов досрочно. В этой связи необходимо практиковать введение специальных разрешений на досрочный вывод активов со стороны иностранных инвесторов. Фондовый рынок России как развивающийся рынок подвержен различным видам рисков: систематическим рискам, корреляционным рискам и рискам, обусловленным структурным кризисом. Систематические риски связаны с колебаниями биржевых котировок и котировок отдельных групп ценных бумаг в течение одной биржевой сделки. Корреляционные риски обусловлены усилением взаимного влияния международного фондового рынка и национальных фондовых рынков. Корреляционные риски особенно опасны для развивающихся фондовых рынков и свидетельствуют об их незащищенности и уязвимости. Так, падение индексов на рынках ценных бумаг в целом в 2008 году составило 60%, а на рынке ценных бумаг развитых стран падение индексов составило всего 15–30%. Структурный кризис порождает риски на рынке ценных бумаг, связанных с несовершенством и уязвимостью структуры фондового рынка по видам ценных бумаг. Так, рынок корпоративных ценных бумаг содержит рынок акций, облигаций, векселей, конвертируемых, производных ценных бумаг и деривативов [3].

Анализ общих и специфических закономерностей развития фондового рынка стран Восточной Европы и российского фондового рынка необходим для разработки направлений совершенствования развития и функционирования российского фондового рынка. В первую очередь для российского

фондового рынка необходимо расширение спектра предлагаемых к продаже ценных бумаг, вследствие чего следует привлечь крупные региональные компании к участию в сделках на фондовом рынке и в выпуске ценных бумаг. В свою очередь, следует предусмотреть возможное, но осторожное привлечение иностранных финансовых активов. Это будет способствовать:

- во-первых, появлению новых инвесторов на национальном фондовом рынке и соответственно расширению инвесторской базы;

- во-вторых, развитию российского фондового рынка и национального фондового рынка стран, у которых практически отсутствовал фондовый рынок в условиях плановой экономики необходимо ориентироваться на формирование системы торгов, введение повышающих ликвидность инструментов;

- в-третьих, повышение качества регулирования фондового рынка усилит влияние биржевого рынка на экономический рост страны;

- в-четвертых, привлечение малых предприятий в качестве участников национального фондового рынка путем организации финансирования и вторичного обращения их ценных бумаг.

Выявление общих и специфических закономерностей развития российского фондового рынка будет способствовать разработке и реализации стратегии развития фондового рынка, которая является важнейшей составляющей. Стратегия развития финансового рынка на период до 2020 года утверждена Правительством РФ в 2008 г. Задачи, обозначенные в стратегии, могут быть решены при реализации конкретных мер организационного, экономического и правового характера институционального характера:

- создание условий для обеспечения участия как можно большего количества розничных инвесторов на финансовом и фондовом рынке страны. Одним из таких условий является формирование фондов за счет взносов профессиональных участников рынка ценных бумаг, которые оказывают услу-

ги гражданам. Это будет способствовать росту количества розничных инвесторов;

- расширение спектра производных финансовых инструментов и укрепление правовой базы срочного рынка. В этих целях биржи и саморегулируемые организации участников фондового рынка планируется наделить правом квалифицировать производные финансовые инструменты, установить обязательный мониторинг биржам нестандартных срочных сделок;

- расширение возможности секьюритизации активов. Это связано с введением залоговых и номинальных банковских счетов;

- в целях роста инвестирования личных сбережений на фондовом рынке создаются предпосылки для повышения уровня информированности граждан.

Большое внимание в стратегии уделяется государственному регулированию фондового рынка. В этих целях предусматрива-

ется формирование вертикально интегрированной модели биржевого холдинга, представленного банками, государственными институтами. Повышение эффективности регулирования фондового рынка будет осуществляться за счет развития пруденциального надзора за участниками фондового рынка, усиления взаимодействия государственных органов с саморегулируемыми организациями. Этой же цели будет способствовать снижение процедур государственной регистрации выпусков ценных бумаг, а также развитие корпоративного управления и принятие более действенных мер по предупреждению и пресечению недобросовестной деятельности на фондовом рынке. Последнее предполагает задействовать механизм противодействия неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулирования фондовым рынком [4].

Библиографический список

1. Линканен Э. Возмещения на денежных и фондовых рынках // Вестник Московского университета. Сер. 6 «Экономика». – 2009. – № 1. – С. 41.
2. Федорова Е. К. Сравнительный анализ формирования фондового рынка стран Восточной Европы (на примере Польше, Венгрии и Словакии) // Финансы и кредит. – 2008. – № 6 (304). – С. 61-65.
3. Глущенко В. В. Государственное антикризисное управление на национальном рынке ценных бумаг // Финансы и кредит. – 2008. – № 44/332. – С. 17-18.
4. Соколов Д. И. Стратегия развития финансового рынка на десятилетие: от планирования к реализации // Финансы. – 2009. – № 2. – С. 15-18.

A. N. Fatykhov*

**Fatykhov Arthur, applicant*

Region Academy of Public Service of Stolypin, Kazan

kafecomics@pags.ru

CHARACTERISTICS OF RUSSIAN STOCK MARKET

Key words: globalization, economic processes, stock market, securities, capitalization, financial markets, macroeconomics, infrastructure.

The article deals with the problems of stock market development in the context of global economy formation. Particular attention is paid to the formation and development of stock market in Russia as a part of the world economy. The specific patterns of stock market development and the problems that hinder the development of the stock market in Russia are considered.

© Фатыхов А. Н., 2010

МИКРОУРОВЕНЬ

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

УДК 331.5

А. Н. Кара*

**Кара Анна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
Kara@tolgas.ru*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РАБОЧЕЙ СИЛЫ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ: ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ

Ключевые слова: конкурентоспособность рабочей силы, конкурентоспособность работника, рабочая сила, рынок труда.

В статье рассмотрены подходы к определению экономической сущности категории «конкурентоспособность рабочей силы» и ее взаимосвязь с другими категориями конкурентоспособности. На основе проведенного исследования автор обосновывает необходимость дополнения и уточнения существующих подходов к пониманию конкурентоспособности рабочей силы и предлагает собственное определение исследуемой категории.

Рост уровня занятости населения и эффективности использования труда являются главными факторами экономического роста и увеличения благосостояния населения. Повышение конкурентоспособности рабочей силы выступает в качестве одной из важнейших составляющих достижения этих целей. Рыночная экономика объективно не позволяет трактовать рабочую силу вне связи с конкуренцией. Использование потенциала конкуренции является важнейшим условием включения субъектов рынка труда в решение проблем собственной занятости и более полной реализации возможностей рыночного механизма в сфере труда.

Анализ проблем конкурентоспособности на рынке труда является одним из главных направлений исследований ряда международных организаций: Международного института менеджмента и развития, Международного института рынка, Всемирного экономического форума и др. В России аналогичные исследования в области конкурентоспособности рабочей силы пока отсутствуют. Во многом это связано с тем, что категория «конкурентоспособность рабочей силы» не имеет единообразного тол-

кования и продолжает использоваться в основном в общетеоретическом контексте.

Особую актуальность приобретает рассмотрение вопросов развития конкурентных отношений на рынке труда в тесной взаимосвязи с воспроизводством рабочей силы и с ее занятостью. Исходя из требований закона стоимости, то есть с учетом общественно-необходимых затрат на воспроизводство рабочей силы, предполагалось, что рынок эффективноотрегулирует вопросы спроса-предложения рабочей силы, согласования экономических интересов работодателей и наемных работников. К сожалению, как показывает двадцатилетний опыт функционирования рынка труда, на практике этого не происходит. Неправильное понимание предпринимателями законов экономики приводит к тому, что снижение издержек воспроизводства осуществляется в основном за счет снижения доходов работающих. Последствия несовершенства действующего экономического механизма воспроизводства рабочей силы исключительно тяжелы. В ряде регионов России более 40% населения проживает ниже официально установленной черты прожиточного минимума, еще около 40% населе-

ния занято в теневой экономике, и только около 9% официально востребовано на рынке труда. При этом не ликвидирована занятость на участках с тяжелыми и вредными условиями труда, чрезвычайно высока занятость в неэффективных секторах экономики, большинство работников социально значимых сфер (образование, здравоохранение) имеют доходы ниже прожиточного минимума.

Еще один актуальный аспект повышения конкурентоспособности рабочей силы связан с недоиспользованием квалификационного потенциала рабочей силы. Владелец рабочей силы – субъект рынка труда – может обладать всеми важными качествами рабочей силы лучшими по отношению к конкуренту, но не будет тем не менее востребован в данном сегменте рынка в данных временных условиях. Это обусловлено тем, что работодатель в силу влияния факторов экономического, социального, в том числе и личностного, характера может предпочесть не субъекта рынка труда с наилучшими качественными характеристиками рабочей силы, подходящими конкретно ему, а другого субъекта, уступающего по качественным характеристикам. Таким образом, работник может быть неконкурентоспособен даже при наличии самого высокого уровня образования и профессионализма в целом по стране и отдельным регионам – это российская проблема недоиспользования квалификационного и интеллектуального потенциала рабочей силы.

Указанная проблема имеет и другую сторону: работники с невысоким уровнем образования и низкой квалификацией в современных условиях зачастую являются более востребованными. Очевидно, что на внутреннем российском рынке труда не все так благополучно с позиций спроса-предложения, если современные схемы занятости приводят к высокому уровню оттока высококвалифицированных специалистов за рубеж, значительной доле занятости в неэффективных секторах экономики, воспроизводству больших масштабов безработицы в ряде регионов. Этот аспект обуславливает рассмотрение проблем конкурентоспособности рабочей силы в тесной

взаимобусловленности с вопросами развития предприятия.

Новизна и сложность проблемы исследования категории «конкурентоспособность персонала» для теории и практики формирования эффективной политики в сфере трудовых отношений требуют глубокого осмысления сущности этой категории и форм ее проявления в системе экономических отношений, исследования взаимосвязей с занятостью и рынком труда, а также разработки научно-практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности рабочей силы.

Различные аспекты проблемы оценки и повышения конкурентоспособности работников рассматриваются в работах многих зарубежных и российских ученых: Г. Беккера, Т. Шульца, П. Савиотти, С. Голдина, О. Нордхауза, А. Б. Александровой, М. Бакуменко, В. Голодненко, Л. В. Ивановской, Э. Н. Ильяшенко, А. Кротова, С. В. Кузнецова, Л. Г. Миляевой, В. А. Перепелкиной, Т. П. Смирнова, И. Соболевой, Н. Сусловой, В. В. Томилова, Д. Ф. Фролова, Т. Четверинной, Н. Шабалиной, В. И. Андреева, Б. Д. Парыгина, З. В. Бабкиной, Н. А. Волгина, Е. Д. Катульского, А. О. Котляра, Л. Н. Семерковой, И. В. Сусловой, А. В. Шаптохина, В. Н. Якимова, В. Дятлова, Л. Ивановой, А. Кибанова, В. Куликова, Ю. Одегова, В. Потуданской, В. Похвощева, С. Сотниковой, А. Степуть, Р. А. Фатхутдинова, Т. Хлоповой, А. Шабуровой, Д. Щипановой и других авторов.

Кроме того, многие исследователи отмечали, что в процессе создания национального богатства также участвуют: численность и искусность работающих (У. Петти); физические силы рабочих, способности к труду, высокоразвитые способности (А. Смит); творческая сила (К. Маркс); мастерство, навыки, способности рабочего (Н. Сениор); обученный индивидуум (И. Фишер); персональный капитал (А. Маршалл).

На сегодняшний день не существует единого универсального понятия конкурентоспособности. При этом ученые сходятся во мнении, что конкурентоспособность – чрезвычайно многокритериальное понятие, проявляющееся на всех уровнях экономи-

ки. Выделяют конкурентоспособность товара, предприятия, страны, персонала вообще и управленческого в том числе. При этом в наибольшей степени исследованы вопросы, связанные с конкурентоспособностью товара и предприятия, в меньшей мере – персонала и страны.

В данном случае целесообразно отметить, что рабочая сила – это особый товар который представляется совокупностью физических, умственных и духовных спо-

собностей, благодаря которым человек может участвовать в трудовой деятельности, в связи с чем конкурентоспособность работника нуждается в самостоятельной интерпретации [21].

Рассмотрим наиболее распространенные в экономической литературе определения понятий конкурентоспособности работника, персонала, рабочей силы, трудовых ресурсов и их потенциала (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительный анализ определений категории «конкурентоспособность» применительно к рынку труда

№ п/п	Автор определения, источник	Определение конкурентоспособности работника, персонала	Комментарии
1	2	3	4
1. Конкурентоспособность работника			
1.1	Сотникова С. И. [17]	Конкурентоспособность работника (персонала) – свойство человеческого капитала, характеризующее степень удовлетворения рыночной потребности в труде.	Данные определения раскрывают меру соответствия способностей работника требованиям рынка и работодателей, а следовательно, возможность участия в социально-экономическом развитии страны
1.2	Меликьян Г. Г., Колосова Р. П., Шатохин А. Г. [24, 25]	Конкурентоспособность трактуется как возможность современному работнику найти спрос на свою рабочую силу на рынке труда.	
1.3	Шатохин А. Г. [24]	Конкурентоспособность работника (в широком смысле) – это степень полезности (притягательности) качеств рабочей силы многих работников на рынке труда потенциальному покупателю – работодателю.	
1.4	Хлопова Т. В. [23]	Конкурентоспособность работника – это интегральная характеристика, отражающая степень соответствия уровня развития компонентов «индивидуального кадрового потенциала» требованиям конкретного рабочего места в конкретный момент времени, позволяющая данному работнику с той или иной степенью уверенности рассчитывать на сохранение своей занятости.	Рассматривается уровень подготовленности и профессионализма сотрудников предприятия и его адекватность по отношению к конкретному рабочему месту или должности
1.5	Галузо Е. А. [3]	Конкурентоспособность работника – это степень развития профессиональной компетентности работника как качественной характеристики его индивидуальной рабочей силы.	
1.6	Соколова В. Е., Кибанов А. Я. [14, 22]	Конкурентоспособность работника – свойство работника успешно выдерживать конкуренцию на рынке труда в сравнении с работниками аналогичных профессий, специальностей, уровня квалификации. Она обеспечивается за счет высокого уровня профессионализма и компетентности, личных качеств, инновационного и мотивационного потенциала.	В качестве приоритетной характеристики указывается способность выдерживать конкуренцию на рынке труда по различным критериям качества рабочей силы, то есть состязательное начало
1.7	Ляпкина Н. А. [6]	Конкурентоспособность работника – это способность выиграть у конкурентов экономическое состязание за «хорошие» рабочие места, соответствующие профилю его профессиональной подготовки, за счет наилучшего соответствия совокупных качественных характеристик рабочей силы производственному потенциалу конкретных рабочих мест и субъективным предпочтениям работодателей.	

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
1.8	Озерникова Т. Г. [9]	Конкурентоспособность работника на рынке труда – это комплексная характеристика работника, определяющая его сравнительные позиции на внутреннем или внешнем рынке труда по отношению к другим работникам в конкретный момент времени. В этом смысле конкурентоспособность работника фиксирует соответствие работника требованиям рынка труда в конкретный момент времени.	
1.9	Шагохин А. Г. [24]	Конкурентоспособность работника (в узком смысле) – это обладание такой профессией (специальностью) и такими качествами рабочей силы, которые дают работнику преимущество в борьбе с конкурентами за вакантное рабочее место.	
1.10	Вирина И. В. [2]	Конкурентоспособность работников связана с типизацией определенных свойств, присущих рабочей силе любой профессии, выступает как социально-экономическая категория, характеризующая потенциальные способности человека к труду, и представляет собой три уровня способностей: 1) совокупность качеств, характеризующих способности к труду; 2) владение навыками поиска и нахождения подходящей работы, умения убедить работодателя в своих преимуществах перед другими кандидатами; 3) соответствие качества рабочей силы требованиям рабочего места, способность удовлетворить конкретную потребность покупателя рабочей силы.	В основу определений положен принцип наличия у работников определенных свойств и качеств, обеспечивающих возможность высоких индивидуальных достижений в трудовой деятельности
1.11	Тарасова Л. А. [19]	Сущность конкурентоспособности работников выражается во врожденных и приобретенных свойствах работников (субъектов) и включает психофизиологические, профессионально-квалификационные характеристики и деловые качества, позволяющие реализовать трудовой потенциал на разных уровнях.	
1.12	Сотникова С. И. [16]	Конкурентоспособность работника – это способность к индивидуальным достижениям в труде, представляющим вклад в достижение организационных целей.	
1.13	Степуть А. Ф. [18]	1. Конкурентоспособность работника как научное направление со стороны работника – это относительная мера стоимости рабочей силы, со стороны работодателя – это относительная мера ее ценности. 2. Конкурентоспособность работника в качестве экономической категории есть, с одной стороны, относительная мера развитости человеческих трудовых ресурсов в плане работоспособности, и в этом своем качестве индивидуальной производительности труда по конкретной профессии минимально допустимая конкурентоспособность соответствует уровню общественной производительности труда, постоянно растущему с ходом НТП. Конкурентоспособность работника, с другой стороны, – это абсолютная мера накопления человеческих трудовых ресурсов в плане работоспособности, и в этом своем качестве совокупности знаний и умений по разнообразным профессиям максимально возможная конкурентоспособность ограничивается имеющимся трудовым потенциалом работодателя, выражающимся в наличных рабочих местах.	Во-первых, рассматривается с позиций науки и экономики, во-вторых, с точки зрения самого работника и работодателя, в-третьих, как мера развитости человеческих трудовых ресурсов в плане работоспособности с одной стороны, а с другой – абсолютная мера накопления человеческих трудовых ресурсов в плане работоспособности

1	2	3	4
2. Конкурентоспособность персонала			
2.1	Сотникова С. И. [16]	Конкурентоспособность персонала определяется конкурентоспособностью отдельных работников и их групп и в значительной мере зависит от механизма функционирования человеческого ресурса в производственно-коммерческом процессе.	Как совокупность индивидуальных рейтингов всех сотрудников предприятия
2.2	Галузо Е. А. [3]	Конкурентоспособность персонала – степень развития корпоративной компетенции как синтеза индивидуальных компетенций работников в рамках социальных процессов, происходящих в организации.	
2.3	Грошелева Е. Г. [4]	Конкурентоспособность персонала представляет собой способность рабочей силы реализовать совокупность личностных, профессиональных и деловых качеств, которые характеризуют ее специфические особенности и способность удовлетворять требования работодателей.	Возможность эффективной самореализации с ориентацией на требования работодателей
2.4	Галузо Е. А. [3]	Конкурентоспособность персонала (совокупной рабочей силы) – система взаимосвязи качественных характеристик индивидуальных рабочих сил работников.	Мера согласования профессиональных качеств работников
2.5	Сапиженко В. В. [12]	Под конкурентоспособностью персонала следует понимать интегративное качество персонала, обеспечивающее реализацию факторов успеха предприятия на рынке товаров и услуг. Интегративность конкурентоспособности проявляется в тесном взаимодействии личностных, профессиональных и квалификационных свойств персонала.	Обобщенная характеристика персонала, способствующая достижению экономической эффективности предприятия на рынке
2.6	Носкова М. В. [8]	Конкурентоспособность персонала – фактор, регулирующий степень развития «кадрового потенциала» работников предприятия, позволяющий данному предприятию в существующих производственно-экономических условиях производить и сбывать продукцию, которая по своим характеристикам является более привлекательной для потребителей, чем продукция конкурентов.	Фактор развития кадрового потенциала предприятия
3. Конкурентоспособность рабочей силы			
3.1.	Вирина И. В. [2]	Конкурентоспособность рабочей силы выступает как абстрактная категория, характеризующая потенциальные способности человека к труду; представляет собой на первом этапе анализа два уровня способностей: 1) совокупность качеств, характеризующих способности к труду в самом широком аспекте; 2) умение человека находить рабочее место, доказать работодателю свои преимущества перед другими кандидатами.	Учитывается потенциал сотрудников на основе анализа их способностей к труду и поиску рабочего места
3.2.	Галузо Е. А. [3]	Конкурентоспособность рабочей силы – это уровень развития совокупных качественных характеристик рабочей силы (в данном случае интеллектуальных, духовных и физических способностей человека к труду, благодаря которым он может участвовать в трудовой деятельности).	Рассматривается фактический уровень способностей работников в приложении к требованиям рынка
3.3.	Томилов В. В., Семеркова Л. Н. [9, 20, 21]	Конкурентоспособность товара «рабочая сила» – степень развития комплекса используемых в процессе трудовой деятельности способностей индивида и его квалификации. При этом конкурентоспособность индивида показывает, в какой мере его возрастные, профессионально-квалификационные, физиологические, социально-бытовые характеристики соответствуют условиям найма рабочей силы на рынке труда, отражающим конъюнктуру спроса на рабочую силу определенного качества и ее предложения.	

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
4. Конкурентоспособность потенциала управленческого работника			
4.1.	Ивановская Л., Сулова Н. [5]	Конкурентоспособность потенциала управленческого работника – это способность работника участвовать в экономическом и социальном процессе взаимодействия, взаимосвязи и борьбы на внутреннем рынке труда в целях достижения желаемого социального статуса.	Указывается на возможность осуществления трудовой деятельности. Единственное определение, рассматривающее цель конкурирования работников на рынке труда. В то же время речь по-прежнему о способностях работника, а не о его потенциале, как заявлено автором
5. Конкурентоспособность трудовых ресурсов			
5.1.	Сотникова С. И. [16]	Конкурентоспособность трудовых ресурсов – комплекс характеристик трудоспособного населения, определяющих успех его участия в социально-экономической деятельности той или иной территории. Конкурентоспособность трудовых ресурсов характеризуется выгодными отличиями совокупной рабочей силы по степени и по затратам удовлетворения рыночной потребности в труде территории (региона, страны).	Данное определение рассматривает конкурентоспособность как совокупность характеристик всего трудоспособного населения, способных обеспечить потребность отраслей народнохозяйственного комплекса страны в труде

Анализ экономической литературы, посвященной проблеме оценки и повышения конкурентоспособности рабочей силы, показал, что некоторые ученые сформулировали собственные подходы к обобщению имеющихся определений понятий «конкурентоспособность работника» и «конкурентоспособность рабочей силы». Рассмотрим их более подробно.

1. Сотникова С. И. отмечает, что авторы, которые останавливаются на анализе понятия «конкурентоспособность» на рынке труда, не однозначны в своих формулировках и зачастую в качестве синонима понятия «конкурентоспособность человека как субъекта экономической жизни» используются термины «конкурентоспособность работника», «конкурентоспособность персонала», «конкурентоспособный трудовой потенциал», «конкурентоспособность рабочей силы», «конкурентоспособность трудовых ресурсов», «конкурентоспособность потенциала управленческого работника и персонала», а также «конкурентоспособность рабочего, специалиста и менеджера». Следовательно, интерпретации подвергается сам

объект конкурентоспособности на рынке труда (табл. 2).

В итоге Сотникова С. И. выделяет две концептуальные схемы, отражающие различные точки зрения на объект конкурентоспособности на рынке труда и формы его организации.

Согласно табл. 1, представители первой концептуальной схемы в качестве основы конкурентных преимуществ на рынке труда рассматривают рабочую силу [1, 7], трудовой потенциал [22], управленческий потенциал [5], человеческий капитал [5, 17]. При этом конкурентоспособность на рынке труда представляет собой специфический вид товарной конкурентоспособности, определяемый потребительной стоимостью реализуемого товара и его качественными параметрами. Тем самым происходит отождествление конкурентоспособности персонала с качеством рабочей силы. Формирование конкурентных преимуществ на рынке труда происходит в результате сопоставления некоторых интегральных характеристик для разных конкурирующих рабочих сил.

Основные понятия концепции «конкурентоспособность на рынке труда»

Характеристики концепции	1-я концептуальная схема		2-я концептуальная схема		
	Конкурентоспособность рабочей силы	Конкурентоспособность потенциала (трудового, управленческого)	Конкурентоспособность работника	Конкурентоспособность персонала	Конкурентоспособность трудовых ресурсов
Признак классификации	Субстанция конкурентных преимуществ потребляемого товара (рабочей силы)		Организационно-экономическая форма и ее качественная определенность		
Объект	Рабочая сила	Потенциал (трудовай, управленческий)	Работник	Персонал (совокупный работник)	Трудовые ресурсы
Предмет	Качественные характеристики рабочей силы		Механизм приведения конкурентных преимуществ способности к труду в функционирующее состояние		
Оценочные показатели	- квалификация - стаж работы по профессии - возраст - образование - физиологические характеристики - социально-бытовые характеристики	- профессионализм - компетентность - личностные качества - инновационный потенциал - мотивационный потенциал	- качественные характеристики рабочей силы - условия найма - качество труда - полезный эффект - совокупные затраты	- качественные характеристики - количественные характеристики - условия найма - качество труда - полезный эффект - совокупные затраты	- экономически активное население - экономически неактивное население - показатели структуры - полезный эффект - совокупные затраты
Представители	Бахматова Т. Г., Богданова Е. Л., Маркелов О. И., Миляева Л. Г., Подольная Н. П., Семеркова Л. Н. и др.	Ивановская Л. В., Мишин А. К., Сусллова Н. и др.	Немцова Ю. В., Охотский Е. В., Рачек С. В., Семеркова Л. Н., Сотникова С. И., Томилов В. В., Фатхутдинов Р. А. и др.	Немцева Ю. В., Саруханов Э. Р., Сотникова С. И. и др.	Проблемы повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов : материалы межрегиональной НПК. – Бийск, 2002.

Кроме того, Сотникова С. И. делает весьма глубокие и правомерные, по нашему мнению, выводы:

– уровень развития качественных характеристик рабочей силы, позволяющий «конкурировать», «состязаться», претендовать на «качественные», «престижные», «хорошие» и т. п. рабочие места, – это не конкурентоспособность, а один из показателей, характеризующих функциональное качество рабочей силы;

– качественные характеристики рабочей силы во многом обуславливаются нуждами и потребностями ее носителя, а не формируются в той мере, в какой это необходимо для функционирования предприятия и экономики в целом. Поэтому целесообразнее говорить о качестве труда, то есть о степени соответствия характеристик трудовой деятельности работников требованиям, предъявляемым к качеству выполнения работы;

– конкурентоспособность на рынке труда обусловлена не только качественными

характеристиками рабочей силы, но и условиями найма и труда.

В качестве основополагающего начала представители второй концептуальной схемы рассматривают механизм приведения конкурентных преимуществ рабочей силы (способности к труду) в функционирующее состояние и считают конкурентоспособность результатом:

– производительных способностей человека, наиболее полно соответствующих требованиям, предъявляемым к качеству труда на конкретном рабочем месте;

– социально-экономических и производственно-технических условий, при которых происходит максимально эффективное использование способностей работника к данному труду;

– динамического согласования потребностей работника и работодателя в соответствии с физиологией и личными интересами работника и организационными целями предприятия;

– минимизации совокупных затрат за весь период трудовой активности работника.

Иными словами, конкурентоспособность на рынке труда жестко связана с:

– рабочей силой и в значительной мере сводится к ее качественным характеристикам;

– участием человека в производственной деятельности как ее многогранного субъекта и определяется характеристиками функционального качества труда;

– экономическими возможностями и ограничениями работодателя.

Вышеизложенное обуславливает содержание понятия «конкурентоспособность на

рынке труда» организационно-экономической формой потребляемого (используемого) товара «рабочая сила» и ее качественной определенностью, вследствие чего конкурентоспособность получает конкретное выражение в виде «конкурентоспособности трудовых ресурсов», «конкурентоспособности персонала» и «конкурентоспособности работника».

2. Пирогова Е. В. [11], основываясь на сравнительном исследовании определений конкурентоспособности персонала, выделяет два основных подхода к пониманию сущности данной экономической категории (рис. 1):

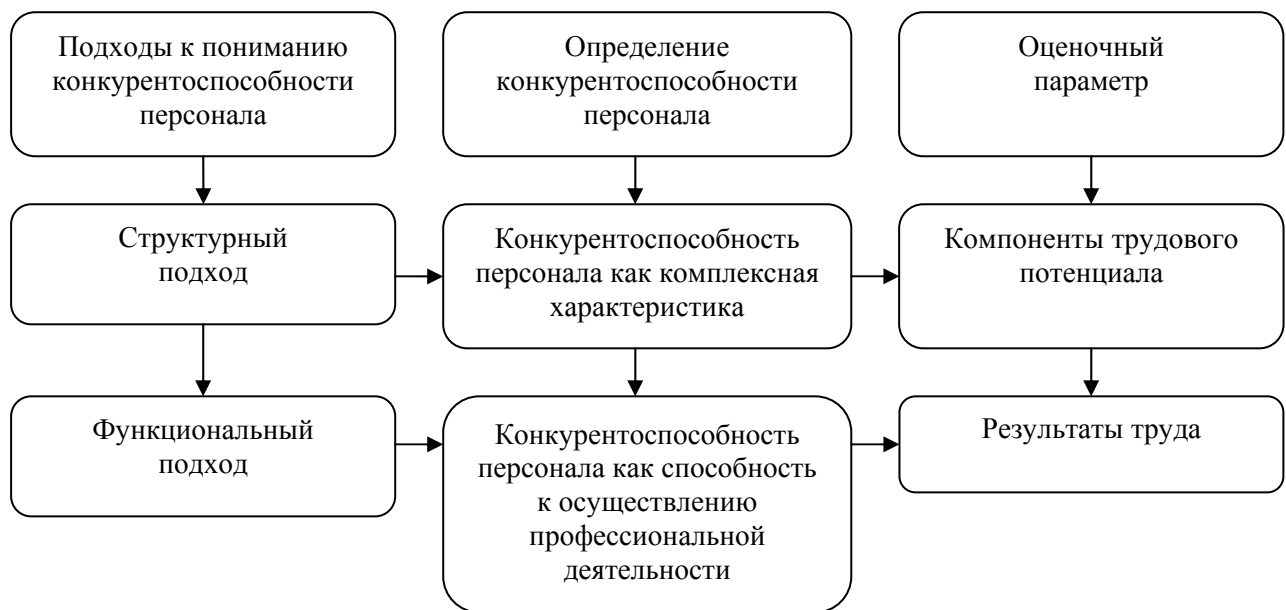


Рис. 1. Подходы к пониманию конкурентоспособности рабочей силы

– структурный, рассматривающий конкурентоспособность персонала как сложное явление, включающее комплекс характеристик, в основе которых лежит выделение компонентов трудового потенциала;

– функциональный, подразумевающий под конкурентоспособностью персонала его способность к осуществлению профессиональной деятельности, определяющей возможность участия персонала в трудовой деятельности, и достижению в заданных условиях определенных результатов труда с выявлением вклада каждого работника в достижение целей организации.

3. Озерникова Т. Г., так же как Пирогова Е. В., предлагает рассматривать два под-

хода к интерпретации конкурентоспособности работника – содержательный (определяет конкурентоспособность работника как способность) и функциональный (выделяет комплексную характеристику, определяемую набором свойств (качеств) субъекта) [9].

Однако сравнение выделенных Озерниковой Т. Г. и Пироговой Е. В. подходов к сущности категории «конкурентоспособность персонала (работника)» позволяет сделать вывод, что, во-первых, отличаются сами объекты конкурентоспособности (работник и персонал в целом), а во-вторых, собственно в наименовании одних и тех же экономических категорий – комплекс ха-

рактических (Пирогова Е. В. рассматривает структурно, а Озерникова Т. Г. – функционально) и способность к осуществлению профессиональной деятельности (Пирогова Е. В. называет функциональным подходом, а Озерникова Т. Г. – содержательным).

Подводя итоги исследования, можно сделать следующие обобщающие выводы относительно понимания категории «конкурентоспособность рабочей силы»:

1) потребность в рабочей силе в самом общем виде определяется потребностью работодателей в труде, необходимостью удовлетворения рыночной потребности в товарах и услугах;

2) объекты конкурентоспособности на рынке труда можно выстроить в следующей логической взаимосвязи с учетом экономического содержания данных категорий: конкурентоспособность рабочей силы → конкурентоспособность работника (рабочего, специалиста, служащего, руководителя и т. д.) → конкурентоспособность персонала → конкурентоспособность трудового потенциала конкурентоспособность трудовых ресурсов → конкурентоспособность человеческого капитала;

3) конкурентоспособность на рынке труда рассматривается со следующих позиций:

– с точки зрения самого работника и работодателя как мера развитости и работоспособности человеческих трудовых ресурсов, с одной стороны, а с другой – как абсолютная мера накопления человеческих трудовых ресурсов и их трудоспособности (Степуть А. Ф.);

– меры соответствия способностей работника требованиям рынка и работодателей;

– уровня подготовленности и профессионализма сотрудников предприятия и его адекватности по отношению к конкретному рабочему месту или должности;

– способности выдерживать конкуренцию на рынке труда по различным критериям качества рабочей силы;

– наличия у работников определенных свойств и качеств, обеспечивающих возможность высоких индивидуальных достижений в трудовой деятельности;

– совокупности индивидуальных рейтингов всех сотрудников предприятия;

– возможности эффективной самореализации с ориентацией на требования работодателей;

– фактора развития кадрового потенциала предприятия;

– возможности осуществления трудовой деятельности. Единственное определение, рассматривающее цель конкурентоспособности работников на рынке труда. В то же время речь, по-прежнему, идет о способностях работника, а не о его потенциале, как заявлено авторами (Ивановская Л., Суслова Н.);

– совокупности характеристик всего трудоспособного населения, способного обеспечить потребность отраслей народнохозяйственного комплекса страны в труде (Сотникова С. И.).

Иными словами, трактование термина «конкурентоспособность» по отношению к рынку труда достаточно емко и многогранно, но ни один из ученых, по нашему мнению, не предложил такого определения, которое могло бы охватить и передать всю совокупность его характерных черт;

4) соответствие объема и структуры человеческого капитала работника количеству и качеству выполняемого им труда устанавливается в процессе использования рабочей силы;

5) инвестиции в человеческий капитал оказывают долгосрочное воздействие на производственно-коммерческий процесс, а их отдача распределяется на то время, пока работник занят выполнением целесообразной деятельности.

Обобщая вышеперечисленные подходы к пониманию конкурентоспособности рабочей силы, нам представляется целесообразным предложить следующее определение, охватывающее все особенности и составляющие исследуемого предмета:

Конкурентоспособность рабочей силы – это одновременно совокупность ее количественных и качественных характеристик и система условий, способствующих эффективной реализации работником своих профессиональных способностей в рамках его трудового потенциала.

Таким образом, предложенное авторское определение является закономерным итогом эволюции подходов к формированию понятия «конкурентоспособность рабочей

силы» и отражает отмечаемую ведущими учеными тенденцию синергетического взаимодействия внутренних и внешних элементов данной экономической категории.

Библиографический список

1. Богданова Е. Л. Маркетинговая концепция организации персонал-менеджмента и конкурентоспособной рабочей силы. – СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 2004.
2. Вирина И. В. Формирование и развитие конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда [Электронный ресурс] : автореф. дисс. ... к.э.н. – М., 2007. – 46 с.
3. Галузо Е. А. Развитие конкурентоспособности персонала строительных организаций [Электронный ресурс] : дисс. ... к.э.н. – М., 2008. – 234 с.
4. Грошелева Е. Г. К вопросу конкурентоспособности управленческого персонала [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusnauka.com/NIO/Economics>
5. Ивановская Л. Конкурентоспособность управленческого персонала / Л. Ивановская, Н. Сулова // Маркетинг. – 1999. – № 6. – С. 35-46.
6. Ляпкина Н. А. Обеспечение конкурентоспособности персонала в условиях его старения: на примере машиностроительных предприятий г. Рубцовска [Электронный ресурс] : дисс. ... к.э.н. – Бийск, 2007. – 160 с.
7. Миляева Л. Г. Комплексный анализ современных проблем занятости и безработицы : монография / Л. Г. Миляева, О. И. Маркелов, Н. П. Подольная. – Барнаул : Изд-во Алт. гос. техн. ун-та, 2002. – С. 86.
8. Носкова М. В. Механизм и факторы развития кадрового потенциала сельского хозяйства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kgau.ru/img/konferenc/2009>.
9. Озерникова Т. Г. Мотивация и конкурентоспособность работников: проблемы взаимосвязи // Известия ИГЭА. – 2005. – № 1 (42). – С. 71-75.
10. Перевозчиков В. А. Повышение качества рабочей силы предприятий сервисного обслуживания на основе совершенствования мотивационного механизма [Электронный ресурс] : автореф. дисс. ... к.э.н. – М., 2007. – 24 с.
11. Пирогова Е. В. Управление конкурентоспособностью персонала высшего учебного заведения [Электронный ресурс] : автореф. дисс. ... к.э.н. – Саратов, 2009. – 30 с.
12. Сапиженко В. В. Формирование конкурентоспособности управленческого персонала крупных промышленных предприятий [Электронный ресурс] : дисс. ... к.э.н. – Иркутск, 2004. – 147 с.
13. Смирнова И. Л. Профессиональная мобильность и образование: Политико-экономическое исследование [Электронный ресурс] : дисс. ... к.э.н. – Кострома, 1998. – 134 с.
14. Соколова В. Е. Развитие конкурентоспособности управленческого персонала железных дорог [Электронный ресурс] : дисс. ... к.э.н. – Хабаровск, 2006. – 177 с.
15. Сотникова С. И. Конкурентоспособность персонала как объект управления / С. И. Сотникова, Ю. В. Немцева // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2003. – Вып. 4.
16. Сотникова С. И. Конкурентоспособность рынка труда: генезис социально-экономического содержания // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2.
17. Сотникова С. И. Управление карьерой : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2001. – С. 22.
18. Степуть А. Ф. Формирование конкурентоспособности работника [Электронный ресурс] : автореф. дисс. ... к.э.н. – Ижевск, 2007. – 30 с.
19. Тарасова Л. А. Конкурентоспособность работников энергетической системы: факторы формирования, критерии оценки [Электронный ресурс] : дисс. ... к.э.н. – Саратов, 2007. – 181 с.
20. Томилов В. В. Маркетинг рабочей силы [Электронный ресурс] / В. В. Томилов, Л. Н. Семеркова. – Режим доступа: http://www.libedu.ru/tomilov_v_v_/p/0/marketing_rabochei_sily.html

21. Томилов В. В. Маркетинг рабочей силы : учеб. пособие / В. В. Томилов, Л. Н. Семеркова. – СПб. : Изд-во СПГУЭиФ, 1997. – С. 73-74.
 22. Управление персоналом организации : учебник / под ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2003. – С. 202.
 23. Хлопова Т. В. Развитие трудового потенциала и повышение конкурентоспособности персонала предприятий [Электронный ресурс] : дисс. ... д.э.н. – Иркутск, 2004. – 367 с.
 24. Шатохин А. Г. Конкурентоспособность работников на рынке труда [Электронный ресурс] : дисс. ... к.э.н. – Ярославль, 2000. – 149 с.
 25. Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г. Г. Меликьяна, Р. П. Колосовой. – М. : Изд-во МГУ ; изд-во ЧеРо, 1996. – 623 с.
-

A. N. Kara*

**Kara Anna, PhD in Economics, Associate Professor
Volga Region State University of Service, Togliatti
Kara@tolgas.ru*

COMPETITIVE WORKFORCE AS ECONOMIC CATEGORY: EVOLUTION OF THE CONCEPT

Key words: competitive workforce, competitive employee, labor market.

The article studies approaches to defining the economic nature of the «labor force competitiveness» category and its relations to other categories of competitiveness. Based on the research made, the author justifies the need to complete and to specify the existing approaches to understanding the workforce competitiveness; and offers the new definition of the studied category.

© Кара А. Н., 2010

УДК 332.1.001.7

С. Б. Волохин*

**Волохин Станислав Борисович, кандидат экономических наук, доцент
АНО «Парламентский центр «НТИС» по Самарской области», Тольятти
sts2003togliatty@mail.ru*

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА (ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ: ПОНЯТИЙНЫЙ АНАЛИЗ)

Ключевые слова: инновационный человеческий потенциал, конкурентоспособность образовательной деятельности.

В статье сделан вывод, что в посткризисный период развития экономики в отечественной системе профессионального образования должны учитываться глобальные требования инновационной составляющей практико-ориентированных критериев региональных и отраслевых рынков труда.

Большая часть проблем наступившего века имеет комплексный, междисциплинарный характер, а это означает, что для их решения потребуются новые интеллектуальные технологии, способствующие реализации интеллектуального потенциала не только отдельного человека, но и общества в целом. То есть потребуют от человечества новых, более совершенных навыков работы с информацией и ее высшей формой – знанием. Инновации, научно-технический прогресс в современных условиях стали основой устойчивого экономического роста практически всех стран мира; они позволяют полнее удовлетворять потребности общества, населения в разнообразных видах продукции и услуг при существенной экономии природных ресурсов, сырья и материалов, ведут к коренным изменениям в технологическом способе производства. Роль знаний в современной экономике, где инновации занимают доминирующее положение, достаточно наглядно продемонстрировали американские ученые, подсчитавшие, что 51% ВВП США создает группа, проработавшая в общей сложности не менее 14,5 лет, хотя она и составляет всего четверть работающего населения страны. Остальные 49% ВВП приходятся на тех, у кого за спиной 10,5 (четверть населения) и 12,5 лет (половина населения) суммарного общего и профессионального образования

[6]. А в Российской Федерации сегодня отсутствуют механизмы, обеспечивающие связь развития человеческого потенциала с ростом благосостояния граждан. Образование, которое не сказывается на успешности граждан и эффективности экономики, не может считаться качественным. На решение этих задач направлена федеральная образовательная политика модернизации образования. Реформирование российской экономики в условиях развития глобальных макроэкономических и социальных тенденций выдвигает на первый план проблемы мобилизации национальных структурных резервов, повышения эффективности управления и вхождения в мировые кооперационные связи, что формирует современные факторы конкурентоспособности государства и его экономической безопасности.

В общем виде инновационная деятельность – процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки. Стране нужны новые поколения квалифицированных аналитиков, которых пока нигде не готовят. Предприятия, осуществляющие раз-

работку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, технологических процессов или иные виды инновационной деятельности, являются инновационно-активными.

Не умаляя значения экономических условий для научно-технического прогресса, инвестиционной политики, подчеркнем все возрастающую роль субъективного фактора: это способность и решимость руководителей отраслей, компаний, ведущих предпринимателей внедрять и осуществлять новый курс, связанный с реализацией инновационного типа развития производства; это готовность к нововведениям, заинтересованность руководителей и специалистов на уровне предприятий, их подразделений; это творческая активность широких масс работников, простых исполнителей. В то же время существуют определенные закономерности интеллектуального труда, глубоко разработанные технологии научно-исследовательской и иной творческой деятельности, которые позволяют сделать ее более эффективной. Очевидно, что трудные проблемы в экономике возникают тогда, когда нет сбалансированности в развитии объективного и субъективного факторов производства; материальная база, рабочие места развиваются без учета количественных и качественных параметров рабочей силы или же образование и квалификация работников не находят должного применения на устаревшей технологической базе экономики. Примечательны с точки зрения социальных последствий инновационные процессы в области валютно-финансовых отношений и механизмов перелива капитала. Имеющиеся мощные информационные технологии придают совершенно новый динамизм ранее устойчивым отношениям в сфере валютного регулирования, радикально преобразуют возможности деятельности на фондовых рынках. Вначале это проявилось в ходе операций, связанных с тонким улавливанием механизмов изменения обменных курсов отдельных валют, что принесло отдельным игрокам на курсе валюты весьма значительные доходы. Затем появились другие технологии, позволяющие влиять на фондовые рынки. Их использование оказалось способным резко изменять фи-

нансовую ситуацию в масштабах целых государств и регионов. Таким образом, актуальность темы настоящей статьи обусловлена необходимостью своевременного формирования человеческих ресурсов, адекватных требованиям инновационного характера развития современной экономики, кадрового обеспечения научно-технического прогресса, коренных изменений в материальной базе производства. При этом зачастую проблема состоит не только в уровне профессионального образования, подготовки квалифицированных специалистов и ученых, но и в изменении личностного облика этих кадров, мотивированных прежде всего к творчеству, инициативе, целеустремленным к нововведениям, настойчивых в их внедрении.

В последние годы экономическая наука уделяет большое внимание исследованиям в области инновационного развития экономики. Опубликованы книги и статьи по методологическим и методическим вопросам внедрения инноваций в производство, развитию информационных технологий. Среди них труды таких ученых, как Авсяников Н. М., Валдайцев С. В., Глазьев С. Ю., Гохберг Л., Грязнова А. Г., Ильенков С. Д., Ильдеменов С. В., Иноземцев В. Л., Кудров В. М., Лисин Б. К., Львов Д. С., Медынский В. Г., Оболенский В. П., Погодина Т. В., Фатхутдинов Р. А., Янковский К. Проблемам трансформации общественного труда и роли человеческого фактора в связи с инновационными процессами посвящены труды Бушмарина И. В., Васильчука Ю., Иншакова О. В., Марцинкевича В. И., Смирнова Б. М., Суряна В. Важное методологическое значение в исследовании вопросов кадрового обеспечения научно-технического прогресса и инновационных процессов имеют труды Жамина В. А., Плинера М. Д., Сониной М. Я., Якимова В. Н., в которых исследованы проблемы соответствия рабочей силы и средств производства.

Однако в исследовании вопросов по рассматриваемой теме необходимо отметить, что недостаточно изучены теоретико-методологические основы взаимосвязей инновационных изменений в экономике и развития человеческих ресурсов, оценки уровня и характера инновационной активности

трудовых коллективов предприятий, не разработаны методы управления персоналом, направленные на определение критериев для оценки конкретных способностей руководителей, специалистов и других работников, необходимых для осуществления инновационной деятельности. Общество обладает высокой инерцией – не только и не столько в области экономики, но, как это ни странно, интеллектуальной инерцией. Общество отторгает новые идеи, даже не удосуживаясь подвергнуть их критическому осмыслению. Оказывается, что людей, способных осуществить анализ новой информации, явно недостаточно для того, чтобы эти идеи смогли сыграть свою позитивную роль. Особо печальная ситуация сложилась в России: вот уже несколько десятилетий наша страна теряет ценнейшие кадры, которые находят себе применение где угодно, только не у нас. А ведь чем ниже интеллектуальный потенциал общества, тем ярче в обществе выражены деструктивные тенденции. Особо надо подчеркнуть, что формирование рабочей силы в новых условиях не ограничивается подготовкой квалифицированных кадров, хорошо знающих технику и технологию, методы управления и т. п. Они должны, кроме того, обладать «инновационными способностями», т. е. умением вырабатывать инновации самостоятельно в процессе трудовой деятельности, и, во-вторых, находить новое во внешней среде, в опыте других организаций, изобретениях и открытиях, своевременно использовать их в работе своей организации.

В 2009–2010 гг. по мировым финансовым рынкам пошла волна тяжелейшего кризиса. Особенно тяжело его переживает Россия, заново осваивающая правила игры на мировых рынках. Государство стало жертвой рискованной финансовой и экономической политики. Самое печальное, что та часть общества, которая должна была обеспечивать его устойчивость к информационным воздействиям, оказалась слабо развитой, что позволило за счет изменения информационного фона разрушить целостность всей системы информационного обеспечения управления государством и обществом. То есть налицо кадровая проблема

инновационной составляющей на макроуровне национальной экономики. Под кадровым обеспечением инноваций в практическом плане подразумевается механизм управления как подготовкой кадров в соответствии с потребностями инновационных процессов в экономике, так и непрерывное развитие персонала в связи с разработкой и внедрением инноваций на предприятиях, организациях. В соответствии с задачами данного исследования выделяется второй аспект проблемы.

На уровне предприятия, организации инновационное развитие имеет свои особенности. Здесь не всегда имеются специальные подразделения, группы специалистов, разрабатывающих новые технику и технологии, методы организации труда. Инновацией для конкретного предприятия является зачастую использование «чужих» идей, проектов, рациональных методов управления, ноу-хау, опыта работы лучших. Особые требования предъявляются при этом к персоналу, руководителям, специалистам и квалифицированным рабочим. Исходя из указанных положений можно внести некоторое дополнение к определению категории «инновационные способности»; в ее содержание входят не только способности отдельных индивидов, но и творческий потенциал всего трудового коллектива. Истоком инновационного развития является творческое отношение работников к выполнению своих должностных обязанностей. Подобное отношение сначала будет побуждать к частичным «текущим инновациям», а затем – к более масштабным инновационным процессам.

Социологами предлагается термин «инновационная культура», которая в наибольшей степени характеризует необходимость массовой вовлеченности работников, независимо от их профессионально-социального статуса, в инновационные процессы. Инновационная культура органически соединяет вопросы науки, образования, культуры с профессиональной практикой. К числу наиболее распространенных относится точка зрения, где под качеством обучения понимается соответствие профессионального высшего образования требованиям различных заинтересованных сторон

(потребителей) высшего образования: личности, работодателей, родителей, общества, государства, экономики и др. В этом случае под качеством высшего образования понимается соответствие образовательных услуг, предоставляемых высшей школой, ожиданиям потребителей. При этом среди ожиданий потребителей, по мнению многих, приоритетными являются интересы и запросы работодателей. Безусловно, бизнес должен рассматриваться как участник процесса обеспечения высокого качества образования в России. Однако нельзя ни на минуту забывать о том, что бизнес склонен поддерживать не все, а только прикладное образование, т. е. только ту его часть, которая интересна ему. Бинарное отношение выпускника/молодого специалиста определяет для пары альтернатив «работа/продолжение учебы», какая из них является «лучше», функция полезности каждой альтернативе ставит в соответствие действительное число – полезность этой альтернативы. В соответствии с гипотезой рационального поведения агент (выпускник вуза или колледжа) выбирает альтернативу из множества «лучших» альтернатив. В случае функций полезности это множество является множеством альтернатив, на которых достигается максимум функции полезности, в случае отношений предпочтения множество выбора определяется более сложным образом. В данном случае образование является способом получения выпускниками высшей школы профессиональных навыков и знаний, необходимых для компетентного выполнения своих функциональных обязанностей [7]. Заметим, что компетентность – это не есть обладание знаниями вообще, а обладание только такими знаниями, которые годны для их носителя, подходят ему, позволяют судить о чем-либо, ориентироваться именно в тех вопросах, которые поручены ему как конкретному специалисту. Чисто компетентный подход к обеспечению качества высшего образования обуславливает подготовку, ориентированную на запросы практики. В то же время, как известно, любое развитие общества возможно только в том случае, если оно, общество, имеет кадры, обладающие фундаментальными зна-

ниями, что позволяет им (таким кадрам) видеть перспективу развития любой науки, любой отрасли общественного производства, развивать науку и производство. Признанием необходимости фундаментальной подготовки кадров на уровне высшей школы является, например, Шанхайский рейтинг вузов, включающий шесть показателей, характеризующих уровень фундаментальных знаний, причем основной упор делается на исследования и научную составляющую образования.

Научное и практическое значение имеет конкретизация инновационных способностей участников экономических процессов. Здесь перечня качеств, присущих рабочей силе, явно недостаточно. Состояние здоровья и физического развития, уровень профессиональной подготовки, квалификации не так сложно измерить и оценить, т. е. качественные показатели рабочей силы можно определить с помощью показателей уровня общего и профессионального образования, стажа работы по специальности, по конкретным результатам труда и т. п.

При оценке инновационных способностей людей можно использовать некоторые из указанных критериев. Например, уровень профессионального образования работников, особенно высшего, показывает возможности работника участвовать в той или иной роли в инновационных процессах. Инновационную активность персонала характеризуют такие показатели, как количество изобретений, рационализаторских предложений, новых идей и предложений (ноу-хау). Службе управления персоналом (человеческими ресурсами) следует вести сплошной учет всех предложений, поступивших от сотрудников. Но гораздо труднее оценить личностные характеристики руководителей, специалистов и других работников, ибо это зачастую такие способности, которые способствуют формированию инновационной атмосферы в трудовом коллективе, но не поддаются прямому количественному измерению. В связи с этим, очевидно, лучше применять метод экспертной оценки, когда специально подобранные специалисты оценивают те или иные качества конкретных сотрудников компании.

Нами сделана попытка обобщить и систематизировать на основе изучения имеющихся публикаций основные деловые и социально-психологические качества руководителей и специалистов, которые благоприятствуют созданию инновационного климата в организации и способствуют активности персонала в этом аспекте. Они классифицированы для менеджеров по способностям, проявляющимся в: а) управлении рабочими процессами; б) обслуживании клиентов; в) работе с людьми. В соответствующей таблице дан перечень основных качеств (50 позиций). В ней выделены такие качества управленцев, которые способствуют созданию творческой атмосферы в коллективе. Руководитель – это не только умелый администратор, он сам носитель новых идей, делится с коллективом этими идеями, восприимчив к отзывам других, обладает высокой самомотивацией и мотивирует сотрудников, демонстрирует про-

фессиональную независимость, объективность и целеустремленность и т. д.

В табл. 1 схематично представлены основные направления стратегии управления трудовыми ресурсами и персоналом предприятий в связи с инновационными процессами на различных уровнях управления. Анализ инновационных навыков и типовых инновационных стратегий малых и средних предприятий показывает отсутствие мотивации малых инновационно-активных предприятий к сохранению своего статуса, а также наличие существенных диспропорций в инновационных навыках субъектов малого предпринимательства разных категорий. Инновационная активность и инновационные навыки получили развитие преимущественно в секторе малых и средних промышленных предприятий и сосредоточены в области технологий и продуктов в ущерб методам организации труда и социальным инновациям.

Таблица 1

Характеристика уровней стратегии управления трудовыми ресурсами, персоналом в связи с инновационными процессами

<i>Уровни</i>	<i>Классификация стратегий</i>	<i>Характеристика</i>
Макро-	Национальная стратегия управления человеческими (трудовыми) ресурсами	Государственная политика в области инноваций, образования, занятости, разработка соответствующих законодательных актов, программ, прогнозов, формирование инновационных центров, фондов и иных структур на федеральном уровне, государственная молодежная политика, национальные премии, стипендии в области науки и высоких технологий, система защиты интеллектуальной собственности
Мезо-	Стратегия управления человеческими (трудовыми) ресурсами региона	Региональные программы и прогнозы по развитию образования, занятости, предпринимательской и инновационной деятельности, формирование субъектов инновационной деятельности, участие регионов в технологических цепочках, региональные премии, стипендии за достижения в области науки, техники и высоких технологий, региональные конкурсы, гранты в сфере инноваций; кроме того в районах и городах (муниципальное управление) организация профориентационной работы, выявление и поддержка одаренных детей, создание центров научно-технического творчества молодежи, пропаганда достижений новаторов производства, поддержка малого предпринимательства
Микро-	Стратегия управления персоналом предприятия	Разработка (привлечение) инновационных проектов, формирование инновационных команд, мотивация, стимулирование творческой активности работников, внутрифирменная кооперация, специализация и интенсификация труда, непрерывное образование, планирование карьеры работников с учетом их личных качеств и инновационных способностей, расширение возможностей для творчества, текущих инноваций, конкурсы мастерства
Индивид	Стратегия самоменеджмента	Обучение, уровень квалификации труда и систематическое его повышение, разработка личных творческих планов, самообразование, ответственность за результаты и качество труда, стремление к развитию карьеры и повышению оплаты за свою профессиональную деятельность

Библиографический список

1. Иванов Н. А. Кадровое обеспечение инновационной экономики // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета. – Красноярск : Изд-во СибГАУ, 2006. – № 2 (9). – С.145-150.
 2. Аникин П. Н. Стратегия кадрового обеспечения инновационной сферы // Научные труды Московского гуманитарного университета. Вып. 54. – М. : Изд-во МосГУ, 2005. – С. 56-61.
 3. Полевой Г. П. Инновационная экономика и развитие человеческих ресурсов // Научные труды аспирантов и докторантов. Факультет научно-педагогических кадров Московского гуманитарного университета. – М. : Изд-во Московского гуманитар. ун-та, 2005. – Вып. 48. – С. 60-63.
 4. Фиксов С. А. Оценка персонала: подготовка, проведение, анализ результатов // Экономика и управление в современных условиях : материалы всерос. науч.-практ. конф. Ч. II. – Красноярск : Изд-во СИБУП, 2005. – С. 334-341.
 5. Шпильберг С. А. Стратегия кадрового обеспечения инновационного менеджмента // Проблемы бухгалтерского учета, налогообложения, аудита и экономического анализа в условиях реформирования российской экономики : материалы II регион. Науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых. – Красноярск : Гротеск, 2005. – С. 450-455.
 6. Гречко П. Н. Глобализация: образовательные горизонты // Высшее образование в России. – 2005. – № 11. – С. 102-107.
 7. Халин В. Г. Формирование системы управления модернизацией высшего образования // Вестник С.-Петербур. ун-та. Сер. 5 «Экономика». – 2008. – Вып. 4. – С. 112-114.
-

S. B. Volokhin*

**Volokhin Stanislav, PhD in Economics, Senior Lecturer*

«Parliamentary center» of Samara region, Togliatti

sts2003togliatty@mail.ru

**FACTORS OF HUMAN POTENTIAL EFFECTIVE USE
(POSTCRISIS DEVELOPMENT OF ECONOMIC SUBJECTS:
CONCEPTUAL ANALYSIS)**

Key words: innovative human potential, competitiveness of educational activity.

The author makes the conclusion that in the post-crisis period of economic development in Russian system of vocational training the global requirements should be considered as innovative component of the practice-focused criteria of regional and branch labor markets.

© Волохин С. Б., 2010

МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ

УДК 33 331

А. А. Ткаченко*

**Ткаченко Алексей Анатольевич, аспирант*

Поволжская академия государственной службы имени П. А. Столыпина, г. Саратов

hg_@mail.ru

А. М. Чупайда*

**Чупайда Александр Михайлович, кандидат экономических наук, доцент*

Филиал Российского государственного гуманитарного университета, г. Тольятти

hg_@mail.ru

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНОГО ПРОЦЕССА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: виды экономической информации, коммуникация, коммуниканты, коммуникативное взаимодействие, коммуникативный процесс, коммуникативная политика, масштаб коммуникаций, социально-трудовые отношения, субъекты социально-трудовых отношений, трудовой процесс, управление трудом, экономические информационные ресурсы.

Рассматриваются проблемы современного разделения труда, исследуются вопросы организации коммуникативных процессов в современной экономике. Анализируются затраты труда, связанные с организацией коммуникативного взаимодействия, уделяется внимание требованиям к работникам, организующим коммуникативный процесс, и различным аспектам их подготовки.

В современной социально-экономической литературе все чаще находят применение термины «коммуникация», «коммуникативное взаимодействие», «коммуникативный процесс». В то же время применение этих терминов часто происходит в контексте информатизации общества, затрагивая в большей степени социальный и политический аспекты человеческой деятельности. Экономические аспекты коммуникативных процессов остаются малоизученными, в том числе и в экономике труда.

В условиях формирования информационного общества и инновационной экономики происходят существенные изменения в системе социально-трудовых отношений, формируются новые виды труда, закрепляемые в определенных профессиях, которые характеризуются высокой насыщенностью информации разного вида, в том числе и экономической.

Всеобщая компьютеризация расширила возможности людей в организации индивидуальной работы, не сняв проблем по повышению эффективности ее коллективных форм. Возникли новые проблемы по ра-

циональной организации коммуникативного процесса в силу того, что современное производство и сфера услуг требуют более гибких форм взаимодействия между людьми. Рациональная организация коммуникативных процессов оказывает непосредственное влияние на социально-трудовые отношения, ядром которых являются трудовые процессы.

Рассматривая социально-трудовые отношения, уточним понятийный аппарат, непосредственно связанный с коммуникативными и трудовыми процессами. Термин «коммуникация» происходит от латинского *communis*, что означает «общее». Рациональная коммуникация способствует реализации таких принципов трудовых процессов, как эффективность (исправность), надежность, точность, экономичность (бережливость)¹². Рациональная организация коммуникативных процессов способствует

¹² См.: Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Бабынина Л. С. Экономика труда : в 2 т. Т. 2. М. : Альфа-Пресс, 2007. С. 650.

активизации, автоматизации и интеграции трудовых процессов в систему общественного труда.

Трудовые процессы и их организация претерпевают значительные изменения не только под влиянием НТП, но и под влиянием развития коммуникативных процессов. Трактую трудовой процесс как процесс воздействия работника на предмет труда с целью изготовления продукции или выполнения работ, сопровождаемых затратами физической и нервной энергии человека и объединяющий различные по характеру и содержанию работы, можно констатировать, что рациональная организация коммуникативного процесса способствует повышению эффективности труда. Расчленение трудового процесса зависит от множества факторов: применения техники, технологии, организации труда и т. п., предполагает выработку новых подходов к организации коммуникативных процессов. Рассматривая трудовые процессы, можно констатировать, что они делятся по характеру предмета и продукта труда на вещественно-энергетические и информационные. Первые характерны для рабочих, вторые – для служащих (специалистов). Таким образом, можно констатировать, что развитие современного производства, усложнение организационных структур предприятий и трудовых процессов актуализируют исследование проблем организации коммуникационного процесса в системе социально-трудовых отношений.

Установив, что в трудовых процессах коммуникации играют значительную роль мы можем отметить, что, во-первых, коммуникация выступает не только как способ передачи информации, но и как передача ее значения с помощью символов, во-вторых, в процессе передачи информации ставится цель установления «общности» с получающим информацию, в-третьих, процесс передачи сообщения от источника к получателю предполагает изменение трудового поведения работника. Коммуникативный процесс представляет собой динамическую смену этапов формирования, передачи, приема, расшифровки и использования информации в обоих направлениях при взаи-

модействии коммуникантов¹³. В системе социально-трудовых отношений коммуникантами будут выступать работники, работодатели, при этом коммуникативное взаимодействие осуществляется в различных видах и формах. Передача информации может происходить в прямой (непосредственной) устной межличностной коммуникации, часто неосознанно, не всегда поддаваясь фиксации или с помощью технических средств,¹⁴ посредством какого-либо носителя информации, при этом легче всего регистрируясь.

Классифицировать коммуникации можно и по ряду признаков, в том числе и дополнительных. Достаточно часто руководители используют косвенные коммуникации, в которых цель просматривается «между строк». Использование такого вида коммуникаций имеет как плюсы, так и минусы. С одной стороны, это может дезорганизовать сотрудника, с другой – снимает

¹³ Под коммуникантом обычно понимается любая из сторон коммуникативного процесса, участник коммуникации.

¹⁴ В самом широком понимании к техническим средствам коммуникации относят все специально созданные материально-вещественные элементы, применяемые при функционировании системы коммуникации или в процессе коммуникации. К техническим средствам коммуникации относят телефон, телегайп, телеграф, факсимильный аппарат, усилительную аппаратуру (микрофоны, динамики), видеосвязь (телеконференция), двустороннюю радиосвязь, электронную почту (Интернет). Эти технические средства коммуникации обеспечивают непосредственную коммутацию сетей коммуникации между строго определенными адресатами и позволяют вести двустороннюю связь одновременно или с некоторой разностью по времени.

Другие технические средства не предоставляют такой возможности, тем не менее обеспечивают коммуникации между субъектом и неопределенным объектом. К ним относятся, например, печать (газеты, журналы, другие печатные материалы), телевизор, радио- и киноаппаратура. С помощью этих технических средств информация транслируется на достаточно широкую аудиторию (общественность) без персонификации адресата (получателя информации). Из аудитории (читатель, зритель), кому адресована информация, определенная часть людей, получивших информацию, реагируют на нее и передают свой ответ коммуникатору (например, редакции). Таким образом, обеспечивается процесс коммуникации с частью аудитории, кому адресована информация.

ответственность с руководителя. Рассматривая коммуникации с точки зрения эффективности, при использовании неэффективных коммуникаций у сотрудников отсутствует возможность обмениваться информацией, они не могут эффективно работать вместе и реализовывать поставленные перед ними цели. Руководители организации в своей практике должны учитывать и масштаб коммуникаций.¹⁵

Коммуникационный процесс в организации выполняет следующие функции:

1) информативную, определяет передачу истинных или ложных сведений и играет определенную роль в процессе принятия решений, предоставляя необходимую информацию для их реализации и идентификации, а также принятия альтернативных решений;

2) мотивационную, побуждает сотрудников к исполнению и улучшению работы, используя управление поведением, убеждение, внушение, просьбы, приказы и т. д.;

3) контрольную, отслеживает поведение работников различными способами на основе подчиненности и формальной соподчиненности;

4) экспрессивную, способствует эмоциональному выражению чувств, переживанию, отношению к происходящему и позволяет удовлетворять социальные потребности.

В специальных исследованиях по коммуникации¹⁶ выделяют также: апеллятивную, побудительную, регулирующую, волеизъявительную, ритуальную, перформа-

тивную, самопрезентативную функции. В процессе функционирования социально-трудовых отношений отдельные функции могут проявляться по-разному. Организации должны стремиться к комплексному использованию этих функций, так как развитие коммуникаций повышает рыночную привлекательность товаров и услуг, сокращает время разработки новых продуктов, улучшает работу подразделений. Совершенствование коммуникативного взаимодействия внутри организации может осуществляться через развитие каналов передачи информации, изменение коммуникативной структуры, под которой понимается совокупность каналов, с помощью которых осуществляется взаимодействие. В постиндустриальной экономике происходит изменение структуры коммуникационной системы, отход от централизованной к полицентричной, предполагающей наличие нескольких равноправных субъектов, осуществляющих концентрацию и перераспределение информации, или децентрализованной, когда большая ее часть минует центральное звено. Наличие в коммуникационной структуре параллельных или пересекающихся каналов может свидетельствовать о ее сложности, дающей гарантию того, что желаемое взаимодействие состоится в условиях тех или иных сбоев или неполадок в ней. Возникают коммуникационные барьеры, которые можно разделить на три типа:

1) личностные, порождаются человеческими эмоциями, различием в образовании, социально-экономическом статусе, а также в результате психологической несовместимости¹⁷;

2) физические, представляют собой коммуникативные помехи, возникающие в ма-

¹⁵ Речь идет о коммуникациях внутри организации (в том числе и между уровнями управления и подразделениями, основу коммуникационного процесса при этом составляет взаимодействие между элементами управленческой структуры – подразделениями, должностями, отдельными лицами, – осуществляемое с помощью соединяющих их коммуникационных каналов, создаваемых в процессе личных контактов, обмена документами, функционирования электронных средств связи и т. п., через собрания, обсуждения, отчеты, доклады, телефонные переговоры и т. д.) и о коммуникативных взаимодействиях с внешней средой (через СМИ, потребителей, поставщиков, органы государственного регулирования, политические группы и т. д.).

¹⁶ См.: Шарков Ф. И. Основы теории коммуникации. М.: Социальные отношения, 2003. С. 58.

¹⁷ Следует отметить, что на основе образцов коммуникаций мужчин и женщин были выявлены поразительные различия. Мужчины склонны делать акцент на властных полномочиях, стремятся скрыть свою неуверенность в отличие от часто сомневающихся женщин, которые склонны уделять больше внимания доверительным взаимоотношениям. Мужчины отличаются прямолинейностью, женщины предпочитают обходные маневры и стремятся задать больше вопросов, проясняющих проблему, в то время как мужчины считают лишние вопросы проявлением некомпетентности.

териальной среде коммуникации (шумная окружающая обстановка, помехи, энергичная жестикуляция и др.);

3) семантические, означают различные значения, приписываемые различными людьми одним и тем же символам (последовательностям символов).

Проявления любого из этих типов барьеров необходимо учитывать при осуществлении коммуникативного взаимодействия и вырабатывать меры для последующего устранения негативного воздействия, искажающего получаемую коммуникантами информацию.

Поскольку в коммуникационных процессах, проявляющихся в системе социально-трудовых отношений, большое значение имеет экономическая информация, субъекты социально-трудовых отношений должны уметь рационально использовать получаемую экономическую информацию. Под экономической информацией мы будем понимать совокупность сведений, отражающих социально-экономические процессы, а также служащих для управления этими процессами и коллективами людей на предприятиях производственной и непроизводственной сферы. Экономическая информация выступает одновременно как: предмет (первично необработанные данные), средство (совокупность знаний, приемов, средств для переработки информации), результат труда (информация, которая обладает потребительскими свойствами). К экономической информации относятся сведения, которые циркулируют в экономической системе, о процессах производства, материальных ресурсах, процессах управления производством, финансовых процессах, а также сведения экономического характера, которыми обмениваются между собой различные системы управления.

Экономическая информация обычно относится к экономическим информационным ресурсам.¹⁸ Субъекты социально-трудовых отношений в процессе осуществ-

ления коммуникативного взаимодействия используют различную по своим характеристикам (объем информации, целостность информации, цикличность поступления, удельный вес значений) и свойствам (ценность, полезность, полнота и независимость содержания от форм представления) экономическую информацию.

В коммуникационном процессе используются различные виды экономической информации, ее можно различать по:

- значению в процессе управления:
 - управляющая (состоит из доводимой до сведения исполнителей информации в форме прямых приказов, плановых заданий либо в форме экономических и моральных стимулов);
 - осведомляющая (воплочена в отчетных показателях, выполняет в экономической системе функцию обратной связи: сведения о результатах выполнения решения и состояния управленческого объекта);
- содержанию:
 - по фазам и процессам производства: информация о рынке, информация о производстве;
 - по отображенным структурным единицам: по отраслям, по экономическим районам, по отдельным предприятиям;
 - возможности использования ценности информация для принятия решения:
 - полезная;
 - ложная;
 - избыточная;
 - степени обработки и месту в информационном процессе:
 - первичная;
 - производная;
 - постоянности:
 - постоянная;
 - условно-постоянная;
 - переменная.

Получаемая экономическая информация, умение ее использовать непосредственно влияют на трудовое поведение работника. В экономической и социальной литературе, рассматривающей проблемы постиндустриального общества, отмечается, что трудовое поведение работника определяется наличием доступа к более доходным ресурсам, что часто связывают с наличием необходимой информации.

Управление трудом в информационном обществе объективно предполагает органи-

¹⁸ Экономическими информационными ресурсами считают ту часть национальных ресурсов, которую составляет информация, доступная для автоматизированного поиска, хранения и обработки: формализованные и зарезервированные на машинных носителях в виде работающих программ профессиональные знания и навыки, текстовые и графические документы, а также любые другие содержательные данные.

зацию коммуникативного взаимодействия. Возникает необходимость в появлении специализированного труда по организации коммуникаций. На практике это приводит, с точки зрения управления, к формированию специфической области – коммуникационного менеджмента, который можно охарактеризовать, как теорию и практику управления коммуникациями как внутри организации, так и между организацией и внешней средой. С точки зрения осуществления различных видов коммуникативного взаимодействия оформляется вид деятельности, являющийся содержанием труда коммуникативных менеджеров, деятельность которых должна быть направлена на осуществление оптимально благоприятных для организации коммуникативных процессов, формирование и поддержание имиджа и общественного мнения, достижение согласия, сотрудничества и признания внутри коллективов.¹⁹

Менеджер по коммуникациям находится в центре потока коммуникаций, он анализирует возникающие проблемы, затем решает, какие изменения можно внести, чтобы активизировать трудовые процессы с помощью различных типов, видов, форм коммуникаций. Менеджер по коммуникациям выполняет следующие функции:

- анализирует возникающие проблемы в процессе коммуникационного взаимодействия;
- принимает решения по использованию различных типов, видов, форм коммуникативного взаимодействия;
- прогнозирует изменения, производимые при совершенствовании коммуникативного взаимодействия;
- выбирает стратегии развития коммуникативного взаимодействия;
- участвует в выработке коммуникативной политики, способствует реализации программ по развитию коммуникативного взаимодействия как внутри организации, так и вне ее;
- разрабатывает тактику преодоления коммуникационных барьеров;

- осуществляет мероприятия по коммуникационной безопасности и защите бизнеса;
- проводит целевые акции.

Роль менеджера по коммуникациям заключается в том, чтобы служить центральным звеном в системе контроля над коммуникативными взаимодействиями в организации, а также быть руководителем, обучающим других рационально организованному коммуникативному процессу. Менеджер по коммуникациям должен контролировать не только потоки коммуникации в организации и циркулирующей среди персонала, но и потоки, направленные на внешние аудитории; его деятельность связана с реализацией двух основных направлений:

- технологического;
- репутационно-имиджевого.

Технологии поддержания коммуникативного процесса (взаимодействия) осуществляются на основе использования традиционных средств (объявления, буклеты, газеты), а также различных технических средств, предназначенных для обмена информацией (разветвленная внутренняя телефонная сеть, компьютерные сети, позволяющие осуществлять коммуникативное взаимодействие как внутри организации, так и с удаленными подразделениями, системы видеоконференций и т. п.). По сути дела, менеджер по коммуникациям должен отвечать за соответствие уровня технических средств современным требованиям, таким как: возможность скорости и точности передачи информации, обеспечение необходимого уровня ее защиты и т. п.

Второе направление – репутационно-имиджевое, ориентировано на информационное обеспечение этико-деловой репутации организации, в том числе на состояние социально-трудовых отношений (оплата труда, бонусные системы, структура социального пакета, охрана труда и др.), что в целом позволяет ему формировать положительное впечатление об инвестиционной привлекательности данного предприятия, организации его внутренней деловой среды. Эти задачи обычно находятся в компетенции специалиста по связям с общественностью. Сформировавшиеся в начале

¹⁹ См.: Крылов А. Н. Менеджмент коммуникаций. Теория и практика. М. : Изд-во Национального института бизнеса, 2002.

XX века пресс-службы, PR-службы в настоящее время получили дальнейшее развитие в связи с существенными изменениями управленческой и производственной культуры. Идет активный процесс формирования не только экономических, но и социальных PR.

Появление специфического вида деятельности, связанного с организацией коммуникативных процессов, обусловило появление работников – специалистов в области коммуникационного менеджмента (менеджеров по коммуникациям). Менеджер по коммуникациям должен обладать определенным набором личностно-деловых и профессиональных качеств (табл. 1).

Таблица 1²⁰

**Модель личностно-деловых качеств
современного менеджера
по коммуникациям**

Требования, предъявляемые к менеджеру по коммуникациям		
Блок общих качеств:	Блок конкретных качеств:	Блок специфических качеств:
человеколюбие, оптимизм, опыт общения и приложения профессиональных знаний, умение работать с экономической информацией, незаурядный интеллект, эрудиция, обостренная интуиция	порядочность, компетентность, организаторские данные, стремление к самосовершенствованию, обаяние	коммуникабельность, эмпатичность, рефлексивность, стрессоустойчивость, наличие знаний о коммуникативных процессах, владение современными методами управления трудовыми процессами (в том числе психологическими)

Материал таблицы свидетельствует о том, что менеджеру по коммуникациям необходимы как общие, так и специальные знания, в том числе и в области психологии, в формировании образных представлений, символизации и т. п., позволяющие реализовывать их в конкретных профессиональных сферах.

При характеристике работника большое внимание уделяется проблемам компетенции в целом и профессиональной компетенции коммуникационного менеджера в

частности. Под коммуникационной компетенцией менеджера по коммуникациям понимают умение установить контакт, вести переговоры и т. п. Акцентируется внимание на концептуальной компетентности, под которой обычно понимают умения и навыки, знания, которые связаны с созданием и реализацией концепций, развитием этих концепций и идей, пересекающихся с основными факторами успеха, анализ факторов, которые могут влиять на развитие системы коммуникации той или иной организации.

Концептуальная компетентность менеджеров по коммуникациям способствует выработке основ коммуникативной политики организации или предприятия и позволяет руководителям формировать ее основные направления. Коммуникативная политика включает в себя: определение целей коммуникации, путей их достижения, содержание распространяемой на различные аудитории информации, планирование, налаживание не только прямой, но и обратной связи. Коммуникативная политика изменяется и развивается как ответ на реальные проблемы и вопросы, которые возникают как в окружении конкретной организации, так и внутри нее.²¹

Усиление внимания к коммуникативной политике организации связано с:

- внедрением принципиально новых продуктов, когда их популяризация может привести к высокому спросу за счет увеличения степени осведомленности об их качествах;
- изучением спроса на новые продукты и товары;
- расширением производства товаров;
- необходимостью создания или повышения потребительского спроса на товар;
- стимулированием нового потребительского интереса к старому продукту;
- разъяснением свойств сложного продукта;

²⁰ См.: Шепель В. М. Коммуникационный менеджмент. М., 2004. С. 234.

²¹ При этом она может быть реализована через большие рекламные кампании, небольшие PR- или промоакции, установление регулярных встреч с представителями целевых аудиторий, создание и реализацию совместных проектов.

- возрастающей обеспокоенностью потребителей по поводу безопасности и качества товаров, усилением государственного контроля соответствия заявлений рекламодателей реальной практике;

- созданием информационного фона, на основании которого будет восприниматься продукт в дальнейшем;

- ассоциированием товара с уникальным представителем;

- наличием достаточно сильной конкуренции;

- потребностью в снижении негативной репутации компании, в связи с появлением сообщений об изъятии товаров с рынка, исходя из соблюдения общественных интересов;

- возникновением негативных слухов об отдельных компаниях и их распространением среди широкой общественности;

- появлением чувства страха у потребителя перед отдельными вредными ингредиентами;

- появлением проблем имиджа некоторых компаний и сфер деятельности;

- наличием ограниченного бюджета;

- усилением социальной пользы рекламируемых товаров, способных удовлетворять общественные потребности и нужды;

- стремлением привлечь высококвалифицированную рабочую силу и специалистов;

- необходимостью усиления корпоративной солидарности, ответственности работников;

- формированием позитивного представления о социальном статусе работника организации, перспективах его карьерного и профессионально-квалификационного роста.

Политика в области коммуникативного взаимодействия способствует повышению конкурентоспособности предприятия на основе активизации связей с производителями и потребителями, что обеспечивает работникам стабильные доходы и возможности их роста, сохранение рабочих мест, наращивание трудового потенциала. Появляется возможность для роста производительности труда, происходит усиление чувства удовлетворенности трудом, формируется общность интересов, устанавливаются

более прочные отношения социального партнерства, совершенствуется стиль руководства.

Коммуникативная политика предполагает дополнительные требования к функциональной и обеспечивающей подсистемам. Функциональная подсистема включает в себя планирование, учет, контроль, регулирование и мотивацию. Обеспечивающая подсистема содержит лингвистическое, математическое, правовое, организационное и др. виды обеспечения. Нормальное функционирование коммуникативной системы непосредственно связано с ее обеспечением, то есть с совокупностью методов, средств и мероприятий, направленных на автоматическую обработку данных с помощью вычислительной техники:

- Лингвистическое обеспечение – языки, которые работают в данной системе для описания документов, показателей, реквизитов и пр.; языки управления и манипулирования данными; языковые средства, используемые для проектирования информационных и поисковых систем; специальные диалоговые языки.

- Математическое обеспечение – совокупность средств и методов, позволяющих строить математические модели задач управления и алгоритмы их решения (например, СМО, многокритериальная оптимизация и др.).

- Правовое обеспечение – совокупность норм, выраженных в официальных нормативных документах, устанавливающих правовой статус экономической информационной системы.

- Организационное обеспечение – внутренняя организация информационной системы, обеспечивающая управление всеми подсистемами экономической информационной системы как единой системы.

Анализ проблем организации коммуникативных процессов в современной экономике показывает, что для их осуществления необходима подготовка специалистов в области коммуникационного менеджмента, на основе специальных программ, включающих в себя теоретические аспекты коммуникационного менеджмента, знания об основных видах и формах коммуникаций, фор-

мирующие практические навыки их применения, так как специалисты по организации коммуникативного процесса нужны в раз-

личных сферах современной экономики, в том числе и в социально-трудовой.

A. A. Tkachenko*

**Tkachenko Alexey, graduate student of Region Academy of State Service named after P. A. Stolypin, Saratov
hg_@mail.ru*

A. M. Chupayda*

**Chupayda Alexander, PhD in Economics, Associate Professor
Branch of Russian State Humanitarian University, Togliatti
hg_@mail.ru*

CERTAIN PROBLEMS OF ORGANIZING COMMUNICATION PROCESS IN MODERN ECONOMY

Key words: types of economic information, communication, communicators, communicative interaction, communication process, communication policy, communication scope, social and labor relations, subjects of social and labor relations, labor process, labor management, economic information resources.

The author studies problems of modern labor division, investigates the organization of communication processes in the modern economy. Labor costs associated with the organization of communicative interaction are analyzed. The research focuses on requirements to the workers, organizing the communication process, and various aspects of their training.

© Ткаченко А. А., Чупайда А. М., 2010

ИНВЕСТИЦИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 37

Е. Е. Чупина***Чупина Екатерина Евгеньевна, ассистент**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

ogi_chupina@lest.ru

О. А. Шлегель***Шлегель Олег Александрович, доктор технических наук, профессор**Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти*

kaf_pmii@tolgas.ru

ИННОВАЦИОННАЯ РЕАГИРУЮЩАЯ ОБУЧАЮЩАЯ СРЕДА В СФЕРЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: информационные ресурсы, обучающие технологии, инновационная реагирующая обучающая среда, обучающий Web-портал.

В статье рассмотрены элементы и особенности электронных обучающих технологий в сфере образования с использованием инновационных технологий в высшем образовании, бизнес-образования, переподготовки и целевой подготовки кадров, использования в научных библиотеках вузов, региональных центрах новых информационных технологий. Приведен пример проекта реализации инновационной реагирующей обучающей среды с использованием разработанной оценочной модели дополнительных образовательных услуг.

Даже экономический рост зависит не только от накопления капитала, инвестиций, технического прогресса. Эффективность инвестиций в заводы, оборудование и экономическое развитие связаны с распространением новых знаний, новых идей и технологий, способствующих не только росту производительности, но и модернизации, технологическому прогрессу и социально-экономическому развитию. В современном бизнесе, где все меняется очень быстро благодаря непрерывным инновациям, важно не то, что мы уже знаем, а как быстро мы умеем учиться новому.

UNIDO (ЮНИДО) – специализированное учреждение Организации Объединенных Наций по промышленному развитию, Национальный проект «Образование», реализация которого ведется в Российской Федерации с 2006 года, Педагогическая ассамблея, прошедшая в Санкт-Петербурге и утвердившая национальную образовательную инициативу «Наша новая школа», обозначили следующие первоочередные задачи: ускорение устойчивого промышленного развития в развивающихся странах и стра-

нах с переходной экономикой через создание и распространение знаний; инновации в образовании; ключевой характеристикой образования становится не только передача знаний и технологий, но и формирование творческих компетентностей, готовности к переобучению; образование для всех и для каждого; развитие бизнес-образования и инновационных программ непрерывного образования, предоставление гражданам возможности постоянного повышения их профессиональной квалификации.

Дополнительное образование обеспечивает переход «к осознанному выбору последующей профессиональной деятельности». Главным результатом дополнительного образования должно стать его соответствие целям опережающего развития. Это означает, что изучать необходимо не только достижения прошлого, но и те способы и технологии, которые пригодятся в будущем. Новые образовательные стандарты, которые разрабатываются на государственном уровне, ставят задачи по профессиональной переподготовке преподавателей, с тем чтобы в будущем они смогли пройти

профессиональную аттестацию. Предоставление во всех общеобразовательных учреждениях доступа к образовательным ресурсам через Интернет, дистанционное образование обозначены как одни из приоритетных направлений в образовании.

Управление данными процессами относится к сложным взаимоотношениям между людьми, приложениями и технологиями, ориентированными на клиента и протекающими в определенной среде. Пример инновационной реагирующей обучающей среды представлен в рамках образовательного проекта «Инновационная реагирующая обучающая среда. Обучающий WEB-портал». Здесь предлагается интегрировать возможности новых информационных технологий, инновационный опыт образования, современные знания и практический опыт в таких предметных областях, как экономика, информационные системы в экономике, управление проектами, информационные технологии, информатика, математика, физика, и предоставить возможности обучения и переобучения всем заинтересованным лицам и организациям. Перейти от «получения образования» к «обучению через всю жизнь».

В проекте предлагается использовать также возможности одного из перспективных направлений образования – дистанционного образования. Дистанционное образование возникло сравнительно недавно, соединив в себе современные методы андрогогики и Интернет-технологий, преимущества которого очевидны. Не требуется больших затрат ресурсов, например, содержания больших университетских корпусов, так как лектор может вести занятие, используя веб-камеру, которая будет транслировать и записывать выступление, что при необходимости обеспечит возможность многократного воспроизведения.

Сетевая профессиональная переподготовка кадров и повышение квалификации – одно из главных составляющих дополнительного образования. Многие люди вынуждены менять место работы, иногда даже привычную область деятельности на совершенно новую. Службы занятости не всегда имеют необходимую материальную и информационную базу для обучения или

переподготовки специалистов по всем направлениям профессиональной деятельности. В этом случае службы занятости могут быть заинтересованы в заключении договоров на оказание услуг дополнительного дистанционного обучения с учреждениями высшего образования, ведущими подготовку кадров по необходимой специальности. Дистанционное образование доступно практически всем желающим и может быть очень полезным людям, которые по разным причинам не могут присутствовать на занятиях, например ввиду болезни или проживания в отдаленных районах страны.

Возможности «облачных», клиент-серверных и Web-технологий, интегрированные в рамках предлагаемого проекта, позволят обучающимся, имея только персональный компьютер с установленным Интернет-браузером и доступ к Глобальной сети, получить практические навыки работы со специализированным профессиональным программным обеспечением, даже не имея установленным его на своем персональном компьютере. Консультанты и тьютеры «Инновационной реагирующей обучающей среды», разработанные обучающие методики окажут необходимую консультационную поддержку.

Реализация проекта включает следующие составляющие.

1. Создание эффективной среды подготовки и распространения знаний и навыков, относящихся к инновационным и наиболее востребованным.

2. Профессиональная переподготовка людей, оставшихся без работы в сложившихся условиях рынка труда.

3. Обучение людей, не имеющих возможности присутствовать в университетских аудиториях.

4. Профессиональная ориентация. Дополнительное факультативное обучение в «Инновационной реагирующей обучающей среде» (непосредственная работа с той или иной программой и информационной системой) поможет более осознанно выбрать конкретную предметную область деятельности и профессиональную специализацию.

5. Службы занятости, расположенные в «областной глубинке», получают высококвалифицированного партнера в области под-

готовки, переподготовки кадров и дополнительного профессионального образования.

6. Бизнес получает возможность донести до заинтересованных слушателей новые задачи в своей профессиональной области. Изучение возможности их решения помогут обучающимся совершить необходимое «погружение в конкретные профессиональные знания», создадут неразрывную связь обучения растущих профессиональных кадров с реальными практическими задачами.

Для организации «Инновационная реагирующая обучающая среда. Обучающий WEB-портал» проектом предполагается установка сервера, специализированного серверного программного обеспечения, а также предметного профессионального и комплекса специализированных программ, имеющего статус свободно распространяемого.

Доступ в инновационную реагирующую обучающую среду предполагается в двух режимах: общий режим и специализированный. Общий режим доступен всем пользователям сети Интернет для знакомства с целями, задачами и возможностями «Инновационной реагирующей обучающей среды. Обучающего WEB-портала». Воспользоваться возможностями углубленного получения знаний и навыков в выбранных предметных областях – специализированным режимом, будет возможно, заключив договор с университетом.

В настоящее время организации, оказывающие образовательные услуги, осуществляют свою деятельность в условиях конкуренции. В этих условиях необходимо постоянное совершенствование деятельности с учетом новых образовательных инициатив и грамотное планирование экономических показателей.

Для эффективного использования различного вида образовательных услуг можно использовать предложенную Р. Капланом и Д. Нортоном оценочную систему (оценочную модель), основанную на «ключевых показателях эффективности», ориентированных на стратегические цели предприятия.

Для расчета влияния сезонности на объем V_{cp} реализации образовательных услуг

используются коэффициенты сезонности $K_{ces(i)}$, коэффициент (размах) вариации K_{σ} :

$$V_{cp} = \frac{\sum V_i}{12}, \quad (1)$$

где V_i – ежемесячный объем реализации образовательных услуг;

$$K_{ces(i)} = \frac{V_i}{V_{cp}}, \quad (2)$$

$$K_{\sigma} = K_{ces}(\max) - K_{ces}(\min). \quad (3)$$

Стоимость оказываемых образовательных услуг V :

$$V = \sum V_i = \sum n_i * P_i, \quad (4)$$

где i – вид услуг; V_i – выручка от i -го вида услуг (обучения); n_i – количество услуг (образовательных программ); P_i – средняя цена образовательной услуги i -го вида.

Себестоимость образовательных услуг можно определить так:

$$S_n = S_{np} + A + N, \quad (5)$$

где S_n – полная себестоимость образовательных услуг; S_{np} – производственная себестоимость услуг; A – амортизация основных средств; N – накладные расходы.

Сопоставление показателей объема дополнительных образовательных услуг и себестоимости характеризует величину прибыли $(V - S_n)$ или для государственных образовательных учреждений фонд развития $S_{фр}$ и рентабельность $S_n / (V - S)$. Таким образом, вся оплата услуг складывается из их себестоимости и необходимых вложений в фонд развития:

$$V = S_n + S_{фр}, \quad (6)$$

где S_n – полная себестоимость образовательных услуг; $S_{фр}$ – фонд развития.

Для анализа выполнения плана по ассортименту (различным образовательным услугам) рассчитывается коэффициент ассортимента (K_{ac}):

$$K_{ac} = V_{ac} / V_{nl}, \quad (7)$$

где V_{ac} – объем реализации услуг, зачтенный в выполнение обучающей программы;

V_{nl} – объем реализации услуг в соответствии с обучающей программой.

Для оценки степени ритмичности оказания образовательных услуг используются

коэффициент ритмичности ($K_{\text{ритм}}$) и коэффициент аритмичности ($K_{\text{аритм}}$):

$$K_{\text{ритм}} = V_{\text{факт}} / V_{\text{пл}}; \quad (8)$$

$$K_{\text{аритм}} = 1 - K_{\text{ритм}} = 1 - V_{\text{факт}} / V_{\text{пл}}, \quad (9)$$

где $V_{\text{факт}}$ – фактический объем в пределах плана; $V_{\text{пл}}$ – объем реализации услуг по плану.

Одним из основных моментов подготовительного этапа управления образовательным процессом является оценка уровня риска не востребоваемости дополнительных образовательных услуг – определение допустимого предела риска. Важно рассчитать цену риска: величину возможных потерь или возможного выигрыша. Для этого следует использовать формулу:

$$C_p = S_{\text{фр}} - S_{\text{фр}} * P_i + S_{\text{фр}} * P_j, \quad (10)$$

где C_p – цена риска; $S_{\text{фр}}$ – фонд развития без учета риска; P_i – вероятные потери (непоступления в фонд развития) при неблагоприятных исходах; P_j – вероятность благоприятного исхода.

При принятии большинства управленческих решений рекомендуется придерживаться «среднего» уровня риска, при котором возможные потери планируемой прибыли не превышают 50%. Исследования показывают, что оптимальный коэффициент риска составляет 0,3, а коэффициент риска, ведущий к банкротству, – 0,7 и более. При этом под коэффициентом риска понимают величину

$$K_R = \frac{Y}{C}, \quad (11)$$

где Y – максимально возможная сумма убытка, ден. ед.; C – объем собственных финансовых ресурсов с учетом будущих поступлений средств, ден. ед.

После определения допустимого уровня риска разрабатывается система управления им, которая включает подсистему адаптации к рискованным ситуациям.

Например, ежемесячный (ежеквартальный) объем реализации образовательных услуг на базе Центра дополнительного образования может составить для «Инновационной реагирующей обучающей среды.

Обучающего WEB-портала» общего и специализированного режима $V_i = 100$ тыс. руб. + 200 тыс. руб. = 300 тыс. руб. Себестоимость образовательных услуг можно определить ориентировочно $S_n = 260$ тыс. руб. Величина возможных потерь или возможного выигрыша $C_p = 56$ тыс. руб. при вероятности непоступления в фонд развития при неблагоприятных исходах $P_i = 0,44$ и вероятности благоприятного исхода $P_j = 0,32$.

После определения вероятности риска выбирается его приемлемый уровень. При этом учитывается не только расчетная, но и личная вероятность риска. При оценке личной вероятности риска заказчика при внедрении «Инновационной реагирующей обучающей среды. Обучающего WEB-портала» рекомендуется придерживаться следующих правил: быть предельно объективным; не принимать желаемое за возможное и (тем более) действительное; учитывать весь комплекс предвидимых событий от низшей до высшей вероятности; распределение ее степеней основывать на уровне неопределенности (при ее высоком уровне – распределение широкое и равномерное); быть постоянно готовым к корректировке расчетов при получении новых данных, поиск которых должен осуществляться непрерывно; не рисковать многим ради получения малого выигрыша.

Интеграция накопленного опыта в образовании, систематизация и адаптация для различного уровня обучающихся, предвидение необходимости целевой подготовки и переподготовки специалистов, учет стремительно изменяющихся требований бизнес-процессов и бизнес-образования предлагает внести изменения в классический образовательный процесс через создание инновационной реагирующей среды, в которой полученные знания трансформируются в обучающие модели. Полученные модели могут служить входной информацией для процессов образования, бизнес-процессов, повышающих соответственно их качество, эффективность, прибыльность.

Библиографический список

1. Никитина О. А., Чупина Е. Е. Алгоритм оценки параметров движения элементов изображения телевизионного сигнала // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. Спецвыпуск № 3 «Наука – промышленности и сервису». Т. 3. – Тольятти : ТГУС, 2006.
2. Никитина О. А., Чупина Е. Е. Математический анализ моделей телевизионных изображений // Вестник ТГУС. Серия «Проблемы и решения современной технологии». – 2007. – Вып. № 2. – Тольятти, 2007.
3. Primavera. Модуль «Project Management». Руководство пользователя. – М., 2006.
4. Ерохина Л. И. Региональная сфера услуг: экономика, организация и управление : монография / Л. И. Ерохина, Е. В. Башмачникова, А. О. Блинов и др. ; под ред. проф. Л. И. Ерохиной. – М. : Изд-во «Форум», 2010.
5. Шлегель О. А., Галочкин М. И. Математические методы решения управленческих задач в сфере услуг // Тольятти – город новых технологий : сб. тр. всероссийской НПК / Российский государственный социальный университет (филиал в г. Тольятти). – Тольятти, 2006.
6. Шлегель О. А., Молясы М., Рекуч В. Синергетика и динамические экономические математические модели // Синергетика природных, технических и социально-экономических систем : сб. ст. международной науч.-техн. конф. Ч. II. – Тольятти : Изд-во ТГУС, 2007. – 175 с.
7. Shlegel O. A., Erokhina L. I., Molasy Marian Estimaion of the Economic Efficiency of the Use of Information Resources / E. SYSTEMS, Journal of Transdisciplinary Systems Science, Wroclaw University of Technology, Poland, Volume 11, Number 2, 2006.
8. Molasy M. Transfer and Processing, Coding of industrial / Marian Molasy, L. Erokhina, O. Shlegel, A. Shlegel, M. Molasy // SYSTEMS, Journal of Transdisciplinary Systems Science. – 2007 Wroclaw University of Technology, Poland, Vol. 12. № 3.

E. E. Chupina*

**Chupina Ekaterina, Assistant of
Volga Region State University of Service, Togliatti
ogi_chupina@lest.ru*

O. A. Schlegel*

**Schlegel Oleg, PhD in Techniques, Professor of
Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pmii@tolgas.ru*

**INNOVATIVE TEACHING REACTIVE ENVIRONMENT
IN SPHERE OF SUPPLEMENTARY EDUCATIONAL SERVICES**

Key words: information resources, educational technology, innovation, responsive learning environment, teaching Web-portal.

The article addresses the elements and features of e-learning technology in education using innovative technologies in higher education, business education, retraining and targeted training. These techniques may be used in academic libraries of universities, regional centers; support new information technologies. An example of a project for implementing innovative learning environment using assessment model of supplementary educational services is given.

© Чупина Е. Е., Шлегель О. А., 2010

УДК 629.33.001.7

Е. О. Дзюбан*

**Дзюбан Елена Олеговна, аспирант*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

kaf_pmii@tolgas.ru

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ ПРИ СЕРВИСНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ АВТОМОБИЛЕЙ

Ключевые слова: экономическая эффективность, инновации, конкурентоспособность, сфера услуг, сервис автомобилей, диагностика.

Рассмотрены возможности повышения экономической эффективности инноваций и конкурентоспособности в сфере услуг по обслуживанию автомобилей при использовании различных мероприятий организационного и технического характера. Улучшение технических характеристик, комфортабельности, безопасности автомобиля связано с повышением надежности и эффективности основных систем, в частности системы зажигания. Определена методология определения нормы потребительной стоимости услуги в сфере сервиса, оценки параметров компьютерного диагностирования систем автомобиля с применением соответствующих способов оценки и анализа.

Повышение экономической эффективности инноваций в сфере услуг по обслуживанию автомобилей включает использование различных мероприятий организационного, технического и технологического характера. В части организационных мероприятий это нормативный менеджмент, нацеленный на разработку общих методов решения задачи эффективности инноваций, инновационной политики и общих стратегических намерений. Повышение экономической эффективности новых видов услуг по обслуживанию, диагностике систем связано с улучшением технологических характеристик, комфортабельности, безопасности, надежности и эффективности устройств автомобилей.

Рентабельность российских станций технического обслуживания, сервисных и тюнинговых фирм составляет в среднем около 15–20%. Низкая величина рентабельности определяется высоким уровнем конкуренции в данной сфере услуг [1, 2, 3]. Повышение экономической эффективности, рентабельности связано с дальнейшей разработкой и модернизацией предоставляемых новых видов услуг.

Анализ повреждаемости систем и оборудования показал, что недостаточный уро-

вень услуг в сфере сервиса автомобилей имеет определяющее значение для повышения экономичности и надежности в эксплуатации автомобилей, снижения токсичности отработавших газов двигателя внутреннего сгорания, уменьшения массы и габаритных размеров различных диагностических устройств автомобиля.

Норма потребительной стоимости предоставляемой услуги в сфере сервиса автомобилей – величина безразмерная. Показатель Q (норма потребительной стоимости услуги) определяется в пределах от 0 до 1. Если $Q = 0$, то это говорит о полной неконкурентоспособности услуг инновационного характера. Если $Q = 1$, то это говорит о полной конкурентоспособности услуг сервиса автомобилей на данном этапе времени. Этот подход можно применить и к общей оценке конкурентоспособности для предприятия сферы услуг сервиса автомобилей. Алгоритм включает несколько этапов: 1. исследование рынка, 1.1. состав и действия конкурентов, 1.2. определение потребностей и предпочтений потенциальных потребителей; 2. определение целевых сегментов по направлениям; 3. определение стратегической и маркетинговой концепции деятельности предприятия; 4. опреде-

ление значимых блоков, свойств и коэффициентов значимости по ним; 5. расчет нормы потребительной стоимости: 5.1. по экономическому блоку свойств; 5.2. расчет нормы потребительной стоимости по техническому блоку свойств; 5.3. расчет нормы потребительной стоимости по экологическому блоку свойств; 5.4. расчет нормы потребительной стоимости по социально-психологическому блоку свойств; 5.5. расчет нормы потребительной стоимости по юридическому блоку свойств; 5.6. определение общей нормы потребительной стоимости предприятия; 6. анализ результатов; 7. принятие решения по улучшению конкурентоспособности предприятия.

Общий показатель конкурентоспособности предприятия в сфере автосервиса на основе нормы потребительной стоимости можно представить формулой:

$$Q = f(P_e^n \times P_m^m \times P_{экол.}^x \times P_{соц.псих.}^y \times P_{юр.}^z)^{1/(n+m+x+y+z)} \quad (1)$$

где P_j – частный показатель конкурентоспособности на основе нормы потребительной стоимости по j -му блоку значимых свойств. Данный показатель рассчитывается путем деления суммы свойств продукта на сумму потребностей в этом продукте. При определении данного показателя необходимо учитывать, что он есть величина безразмерная и характеризует конкурентоспособность по однородному блоку свойств. Этот показатель лежит в пределах от 0 до 1. Если $P_j = 0$, то это говорит о полной неконкурентоспособности по группе однородных свойств. Если $P_j = 1$, то это говорит о полной конкурентоспособности по данной группе однородных свойств; n, m, x, y, z – весовые коэффициенты, устанавливаемые в зависимости от выбранной концепции маркетинга; $i = (1 - n)$ – количество значимых свойств и потребностей в j -ом блоке.

Оценка конкурентоспособности предприятия основывается на оценке конкурентоспособности маркетинговых, управленческих и организационных решений. Это дает возможность более точно оценить реальные потребности потенциальных потребителей и уровень предприятия. Для сбора всей необходимой для анализа информации (изучение внешней среды, оценка факторов) используются только экспертные ме-

тоды. Это не дает возможности получить максимально объективные показатели конкурентоспособности и, соответственно, объективно определить уровень конкурентоспособности предприятия.

Наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где организована работа всех подразделений и служб, внедряются инновации. На эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов – ресурсов предприятия. Оценка эффективности работы каждого из подразделений предполагает оценку эффективности использования им этих ресурсов. В основе метода лежит оценка четырех групповых показателей или критериев конкурентоспособности [1]. В первую группу входят показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом (экономичность производственных затрат, рациональность использования основных фондов, совершенство технологии изготовления товара или оказания услуг, организация труда); во вторую – показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами (независимость предприятия от внешних источников финансирования, способность предприятия расплачиваться по своим долгам, возможность стабильного развития предприятия в будущем); в третью группу включены показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижением товара (услуги) на рынке средствами рекламы и стимулирования; в четвертую группу включаются показатели конкурентоспособности услуги: качество и цена.

В связи с тем, что каждый из этих показателей имеет разную степень важности для расчета коэффициента конкурентоспособности предприятия (C), экспертным путем были разработаны коэффициенты весомости критериев. Расчет критериев и коэффициента конкурентоспособности предприятия производится по формуле средней взвешенной арифметической:

$$C = 0,15 x_e + 0,29 x_f + 0,23 x_s + 0,33 x_c, \quad (2)$$

где C – коэффициент конкурентоспособности предприятия; x_e – значение критерия эффективности производственной деятель-

ности предприятия; x_f – значение критерия финансового положения предприятия; s – значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения образовательных услуг на рынке; x_c – значение критерия конкурентоспособности услуги в сфере сервиса автомобилей.

Для обеспечения целостности информации внесена решетка ценностей (Sc) для каждой из систем оборудования автомобиля (Y). В этой связи любой информационный поток $X \rightarrow Y$ может воздействовать на целостность объекта Y и совершенно не воздействовать на целостность источника X . Если в Y наиболее конфиденциальная информация, чем в X , то такой поток при нарушении целостности Y принесет более ощутимый ущерб, чем поток в обратном направлении от наиболее конфиденциального объекта Y к менее ценному источнику X .

В качестве политики безопасности для защиты целостности информационных потоков в принято следующее: X_1 – информационный поток данных для системы мониторинга; X_2 – информационный поток данных для системы диагностики; X_3 – информационный поток данных для системы навигации; X_4 – поток данных для мультимедийной системы.

В установленной политике безопасности информационный поток $X \rightarrow \alpha Y$ к систе-

мам автомобиля разрешен тогда и только

$$\text{тогда, когда } \left. \begin{aligned} cY_1 \leq cX_1; cY_1 \leq cX_1; \\ cY_1 \leq cX_1; cY_1 \leq cX_1. \end{aligned} \right\}$$

Для систем автомобиля с доступами w (запись контрольных параметров функционирования оборудования) и r (чтение, обращение к параметрам оборудования) политика безопасности допускает доступ в следующих случаях:

$$\begin{aligned} S \xrightarrow{r} O &\Leftrightarrow c(S) \leq c(O); \\ S \xrightarrow{w} O &\Leftrightarrow c(S) \geq c(O). \end{aligned}$$

Рассчитаны риски для режима работы информационной системы автомобиля с одной базовой угрозой:

$$R = CThR \cdot D, \quad (3)$$

где D – критичность к угрозам (задается в стоимости или уровнях); $CThR$ – общий уровень реализуемых угроз.

При функционировании алгоритма защиты информации систем управления оборудованием автомобиля используется шкала от 0 до 100%. Максимальное число уровней – 100, т.е. шкалу можно разбить на 100 уровней. При разбиении шкалы на меньшее число уровней, каждый уровень занимает определенный интервал на шкале. Возможны два варианта деления: равномерное (рис. 1а); логарифмическое (рис. 1б).

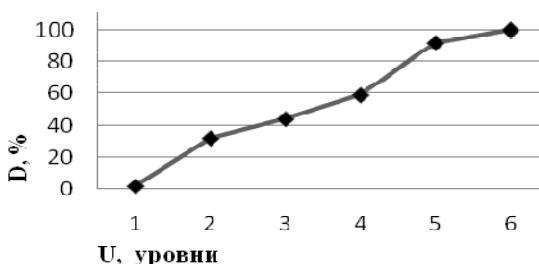
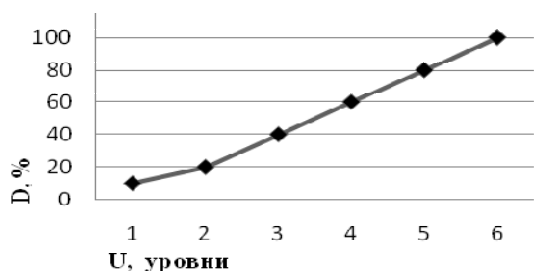


Рис. 1. Разделение на уровни при реализации угроз в момент запуска и завершения сеанса работы информационной системы:
а – равномерное деление; б – логарифмическое деление

Расчет возможных рисков для различных режимов работы (3): (R_c – реализация риска в момент запуска сеанса ИС; R_i – реализация риска в момент завершения сеанса ИС; R_a – реализация риска при возможной ликвидации защиты систем управления оборудованием автомобиля).

$$\left. \begin{aligned} R_c &= CThR_c \cdot D_c; \\ R_i &= CThR_i \cdot D_i; \\ R_a &= CThR_a \cdot D_a \end{aligned} \right\} \quad (4)$$

Суммарный риск при трех режимах работы может быть рассчитан следующим образом:

$$R_{\Sigma} = \left(1 - \left(\left(1 - \frac{R_c}{100} \right) \left(1 - \frac{R_i}{100} \right) \left(1 - \frac{R_a}{100} \right) \right) \right) \cdot 100, \quad (5)$$

где $D_{c,i,a}$ – критичность ресурса по угрозе конфиденциальность, целостность или доступность. Задается в деньгах или уровнях; $SThR_{c,i,a}$ – общий уровень угроз конфиденциальность, целостность или доступность по ресурсу; R_{Σ} – суммарный риск по трем угрозам потоков данных режимах работы ИС.

Риски для режима работы в уровнях:

$$CR = \left(1 - \prod_{i=1}^n \left(1 - \frac{R_i}{100} \right) \right) \cdot 100. \quad (6)$$

Риски, воздействующие на ИС для режима работы в денежных средствах при реализации угроз:

$$CR_c = \sum_{j=1}^n R_{c,j}; \quad CR_i = \sum_{j=1}^n R_{i,j}; \quad (7)$$

$$CR_a = \sum_{j=1}^n R_{a,j}; \quad CR_{\Sigma} = CR_c + CR_i + CR_a,$$

где $CR_{c,i,a}$ – риск по системе по угрозам конфиденциальность, целостность.

Возможные риски для режима работы в уровнях:

$$CR_c = \left(1 - \prod_{j=1}^n \left(1 - \frac{R_{c,j}}{100} \right) \right) \cdot 100;$$

$$CR_i = \left(1 - \prod_{j=1}^n \left(1 - \frac{R_{i,j}}{100} \right) \right) \cdot 100;$$

$$CR_a = \left(1 - \prod_{j=1}^n \left(1 - \frac{R_{a,j}}{100} \right) \right) \cdot 100,$$

где $CR_{c,i,a}$ – риск по системе по угрозам конфиденциальность, целостность или доступность; CR_{Σ} – риск по системе суммарно по трем видам угроз.

Если риск задается в уровнях, то в качестве значения критичности берем оценку уровня. Например, для трех равномерных уровней см. табл. 1.

Таблица 1

Значение критичности оценки уровня реализуемых угроз ИС

№	Наименование уровня	Величина уровня $SThR$, % (при наличии устройства защиты)	Величина уровня $SThR$, % (при отсутствии устройства защиты)
1	Момент запуска сеанса	31,0	33,0
2	Момент завершения сеанса	54,0	66,4
3	Возможная ликвидация системы защиты информации	82,0	85,7

В результате обработки статистических экспериментальных данных (при проверке работоспособности программы типа ASM v.1.0 для защиты информационной системы семейства ВАЗ-2110) получено: для режима № 1 «Момент запуска сеанса ИС» снижение величины уровня $SThR$ реализации угроз составляет 2%; для режима № 2 «Момент завершения сеанса ИС» снижение величины уровня $SThR$ реализации угроз составляет 2,4%; для режима № 3 «Возможная ликвидация системы защиты информации» снижение величины уровня $SThR$ реализации угроз при наличии устройства защиты информации составляет 3,7%.

Развитие и расширение предоставляемых услуг по техническому обслуживанию и диагностике различных узлов и систем

автомобилей показывают, что улучшение их технических характеристик, комфортабельности, безопасности связано с повышением надежности и эффективности основных систем, в частности системы зажигания автомобиля.

Система зажигания (СЗ) автомобиля включает генераторную установку (электрогенератор и регулятор напряжения), элементы контроля работоспособности и защиты от возможных аварийных режимов. Для оценки электрических параметров обмоток, витков, изоляции СЗ при проведении контроля и диагностики можно использовать способ контроля значения полных сопротивлений и их составляющих для устройств, определенных методом эквивалентного сопротивления [4].

Испытывались несколько партий (одна партия в количестве 50 шт.) СЗ на экспериментальной установке, и фиксировались отказы узлов. Результаты эксперименталь-

ных испытаний при сниженной затяжке $\beta_{от.и} = 0,5$, нормальной затяжке $\beta_{от.и} = 1,0$, повышенной затяжке $\beta_{от.и} = 1,5$ устройств СЗ приведены в табл. 2.

Таблица 2

Число отказов t_i для бесконтактной СЗ узлов и программного обеспечения диагностики

Уменьшенное число контролируемых ЭМУ $\beta_{от.и} = 0,30$		Среднее число контролируемых ЭМУ $\beta_{от.и} = 0,50$		Повышенное число контролируемых ЭМУ $\beta_{от.и} = 0,70$	
Партия бесконтактной СЗ 50 шт.		Партия бесконтактной СЗ 50 шт.		Партия бесконтактной СЗ 50 шт.	
№ партии	Число отказов, шт.	№ партии	Число отказов, шт.	№ партии	Число отказов, шт.
1	25	3	10	6	24
2	20	4	8	7	18
3	14	5	2	8	10

Алгоритм определения емкостной составляющей и текущего значения деформаций $\Delta Z_{ост.тек}$ в обмотках СЗ:

$$X_{C.BX} = \sqrt{-\left[\left(\frac{U_{Cm}}{i_{\Sigma.Cm}}\right)^2 - R_{BX}^2\right]}, \quad (8)$$

$$\Delta X_{ост.тек} = \frac{X_{C.BX.HOP} - X_{C.BX.TEK}}{X_{C.BX.HOP}},$$

где $X_{ex} = j\omega L_{ex}$ – индуктивная составляющая полного входного сопротивления СЗ; R_{BX} – активное входное сопротивление СЗ; $X_{BX.HOP}$ и $X_{BX.TEK}$ – соответственно нормированное и текущее значение индуктивной составляющей полного сопротивления СЗ. Диагностическим признаком принято состояние изоляции токоведущих частей СЗ. В качестве диагностического параметра со-

стояния изоляции устройств СЗ принята относительная величина емкости (емкостной составляющей $X_{C i}$) ΔC_{ij} и величины тангенса угла диэлектрических потерь $\Delta tg\delta_{ij}$ изоляции для i – узлов СЗ на текущий момент испытаний ($C_{ijконечн.}$, $tg\delta_{ijконечн.}$):

$$\Delta C_{ij} = \frac{(C_{ijначальн.} - C_{ijконечн.})}{C_{ijначальн.}} \leq C_{ijnормир.}, \quad (9)$$

$$\Delta tg\delta_{ij} = \frac{(tg\delta_{ijначальн.} - tg\delta_{ijконечн.})}{tg\delta_{ijначальн.}} \leq tg\delta_{ijnормир.}$$

Нормируемые значения диагностических параметров $C_{ijnормир.}$, $tg\delta_{ijnормир.}$ определяются экспериментально для каждого узла и вида деформаций.

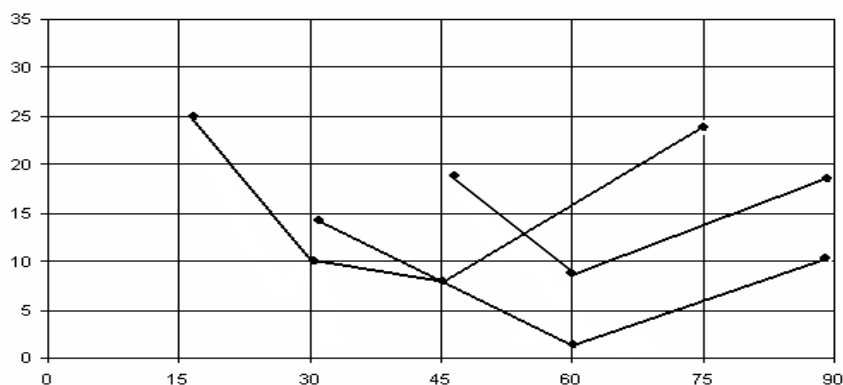


Рис. 2. Вероятность безотказной работы R_2 для бесконтактной СЗ и системы распределенного впрыска узлов электромеханических устройств и программного обеспечения: 1 – бесконтактная СЗ; 2 – СЗ распределенного впрыска; 3 – СЗ с устройством диагностики; 4 – СЗ с бортовым компьютером; 5 – СЗ стандартной комплектации

Существует большое количество средств измерения, диагностики, мониторинга систем автомобилей, которые могут быть использованы для целей учета состояния оборудования и устройств. Большое число зарубежных фирм предлагают свои услуги при решении данных вопросов. В этих условиях, на наш взгляд, необходимо сделать правильный выбор номенклатуры приборов, обосновать выбор подходящего комплекта. При этом необходимо ориентироваться на фирмы-производители, предоставляющие заказчикам широкий круг услуг (консультации, проектирование, монтаж, наладка, гарантийное и постгарантийное обслуживание, техническое обслуживание, текущий ремонт, капитальный ремонт, различные виды сервиса). Необходимо определять обоснованные нормы диагностируемых параметров систем автомобиля. Использование приборов учета, контроля, диагностики при формировании новых видов сервисных услуг полностью не решит проблемы. Однако позволит снизить величину оплаты за услуги, если были превышены договорные требования или нормы потребления, если предоставление услуг прерывалась на некоторое время в связи с аварийными ситуациями или увеличением сроков ремонтных работ.

Схемы организации учета мероприятий технического обслуживания, программного обеспечения для проведения сервисного обслуживания должны разрабатываться для

всех уровней диагностирования при реализации новых видов услуг. Во всех случаях следует стремиться к минимизации парка приборов, устройств контроля, диагностики, технического обслуживания, программного обеспечения компьютерных и диагностических устройств, сокращению их номенклатуры. Целесообразно использовать все технические и экономические возможности для создания автоматизированных систем управления учета и диагностики. Выбор схем учета диагностики, средств измерений для использования на узлах должен осуществляться обслуживающим персоналом станций технического обслуживания, сервисных центров. Работы по оборудованию автоматизированных систем управления учета и диагностики необходимо выполнять соответствующим персоналом организаций, имеющих их на своем балансе, или предприятиями, получившими лицензию на право проведения соответствующих услуг.

Полученные решения позволяют сформировать и реализовать новые возможности в формировании конкурентных преимуществ за счет эффективного управления процессом предоставления сервисных услуг.

Результаты исследования и предложенные решения могут быть реализованы в практической деятельности предприятий технического обслуживания, сервисных услуг, в учебном процессе.

Библиографический список

1. Липаев В. В. Модели и стандарты управления рисками проектов программных средств // Информационный бюллетень «Jet Info». – 2005. – № 1 (140). – С. 29-34.
2. Дзюбан Е. О. Анализ и внедрение инновационных мероприятий на предприятии // Общеэкономические концепции функционирования предприятия в условиях рынка : межвуз. сб. научн. тр. – Тольятти : ТГАС, 2005. – С. 171-178.
3. Дзюбан Е. О. Математическое моделирование устройств электроснабжения автомобиля при испытаниях // Автоматизация технологических процессов и производственный контроль : сб. докл. международной НТК (г. Тольятти, 23-25 мая). Ч. 1. – Тольятти : ТГУ, 2006. – С. 280-281.
4. Elena Shlegel, Oleg A. Shlegel, Marian Molasy, Mateusz Vjlasy Efficiency Parameters at Modeling the Management of Innovations in an Enterprise of Service // Systems. Journal of Transdisciplinary Systems Science. Volume 10. Number 2. 2005. P. 56-63.

E. O. Dziuban*

**Dziuban Elena, graduate student of Volga Region State University of Service, Togliatti
kaf_pmii@tolgas.ru*

**RAISING COMPETITIVENESS AND EFFICIENCY OF INNOVATIONS
IN AUTOMOBILE SERVICE**

Key words: economic efficiency, innovation, competitiveness, service sphere, automobile service, diagnostics.

The article studies the possibilities of increasing the economic efficiency of innovations and competitiveness in the field of automobile service, using different measures of organizational and technical nature. Improvement of technical characteristics, comfort and safety of the car is gained due to the increased reliability and efficiency of its major systems, including the ignition system. Methodology has been worked out for determining rates of use-value services; and to estimate the parameters of computer diagnostic systems for automobiles, using the appropriate methods of assessment and evaluation.

© Дзюбан Е. О., 2010

ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.6

Е. В. Романеева*

**Романеева Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти
romaneeva@tolgas.ru*

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА

Ключевые слова: бизнес-процесс, внутренние процессы, заинтересованные стороны, непреодолимые преграды, конфликт целей и действий.

Актуальной проблемой управления качеством продукции является совершенствование всего механизма управления организацией. Функциональный подход к управлению организацией имеет ряд существенных недостатков, препятствующих совершенствованию системы менеджмента качества. Современный подход к управлению на основе процессного подхода позволяет проследить функционирование бизнес-процессов, провести их анализ и совершенствовать в соответствии с требованиями.

Актуальной проблемой управления качеством продукции является совершенствование всего механизма управления организацией. Существует современный взгляд на организацию, в которой бизнес-процесс – основной технологический процесс, требующий постоянного совершенствования. Современная организация – это совокупность специализированных отделов и в то же время это деятельность по реализации процессов. На рис. 1 организация условно по вертикали делится столбиками на отделы, а по горизонтали – на процессы, которые изображены стрелками, пронизывающими эти отделы. В последнее время стало очевидно, что существующее противоречие между организационной структурой и задачами порождает ряд проблем.

Поскольку персонал организован в отделы, имеющие свои цели и задачи, каждый отдел будет неизбежно стремиться расширить область своего влияния и свои полномочия и в то же время оптимизировать свой собственный уровень показателей. Каждый отдел субоптимизируется в области своей ответственности, что ведет к конфликту целей, конфликту действий организации в области качества, что существенно сказывается на показателях. В итоге конечный результат работы организации в области

качества не слишком отличается от суммы результатов работы ее отделов.

Определение бизнес-процесса содержит в себе следующие положения:

бизнес-процесс – это

- цепь логически связанных, повторяющихся действий, в результате которых
- используются ресурсы предприятия для
- переработки объекта (физически или виртуально)
- с целью достижения определенных измеримых результатов или продукции для
- удовлетворения внутренних или внешних потребителей.

Главная идея заключается в том, что любой бизнес-процесс имеет потребителя, внутреннего или внешнего. Опираясь на это определение, можно все действия внутри организации (компании) рассматривать либо как бизнес-процесс, либо как его часть.

Под бизнес-процессом следует понимать совокупность всех видов производственных процессов (процессов жизненного цикла продукции), которые выполняются в организации с момента, когда потенциальный заказчик предложил заключить с ним контракт, и до того дня, когда изготовленная продукция смонтирована, испытана, передана заказчику и оплачена им.

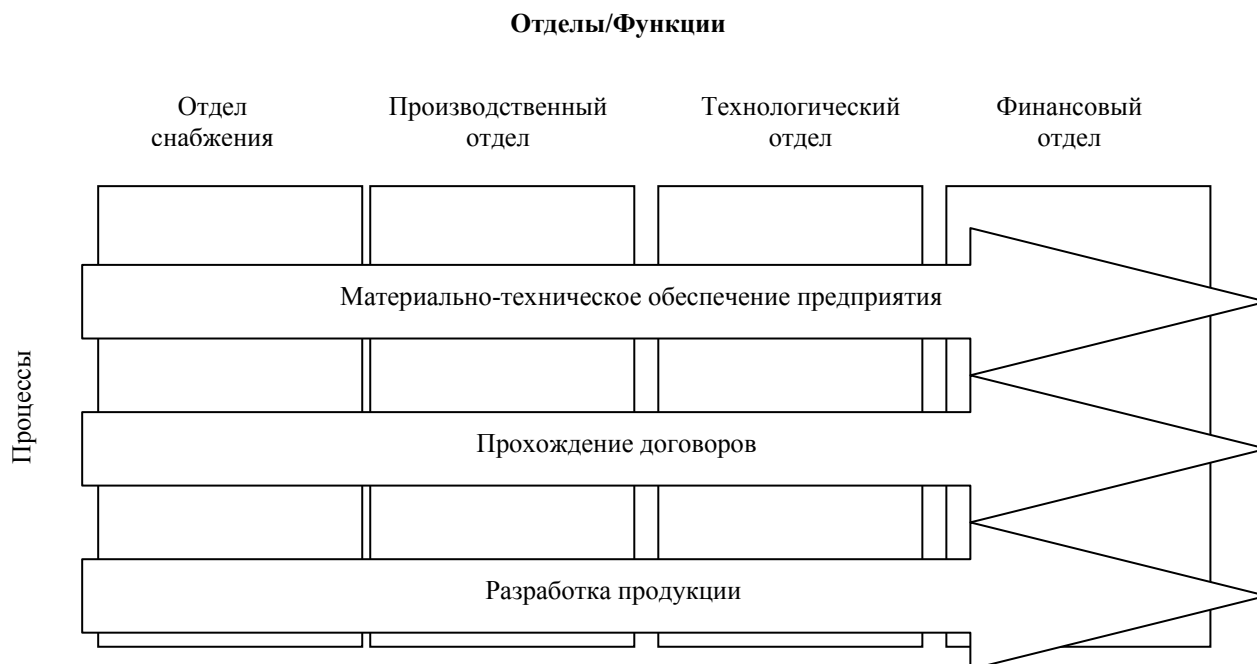


Рис. 1. Противоречие между отделами и процессами

Рассмотрим бизнес-процесс с разных точек зрения.

С точки зрения получаемого эффекта бизнес-процесс – это деятельность, добавляющая ценность для потребителя и конвертирующая возможности рынка в финансовые средства для организации – производителя продукции (рис. 2а).

С точки зрения функциональности бизнес-процесс можно графически проиллюстрировать так, как это показано на рис. 2б.

Входы и выходы бизнес-процесса могут взаимодействовать с некоторыми другими процессами во внешнем окружении, но обычно не взаимодействуют с входами и выходами других бизнес-процессов внутри организации.

С точки зрения организационной структуры предприятия бизнес-процесс пронизывает функциональные вертикали управления, выделяя таким образом группу сотрудников, называемую командой бизнес-процесса.

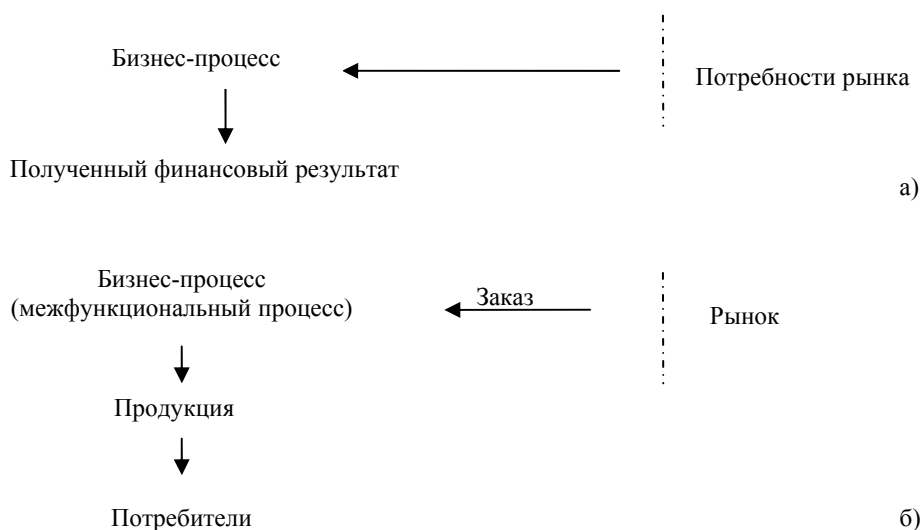


Рис. 2. Бизнес-процесс:
 а – с точки зрения получаемого эффекта;
 б – с функциональной точки зрения

Типичная организационная структура предприятия представляет собой совокупность функциональных подразделений (отделов, цехов и т. п.), подчиненных его руководству. Выделение бизнес-процессов создает гибкую организационную структуру, которая строится на выявлении цепочек внутренних процессов. Бизнес-процессы начинаются с изучения требований потребительского рынка и заканчиваются получением денежных средств от потребителей за удовлетворение этих требований.

С точки зрения сети внутренних процессов жизненного цикла продукции. Согласно принципам менеджмента качества бизнес-процесс следует рассматривать как

цепочку (сеть) внутренних процессов организации. Наряду с межфункциональными бизнес-процессами в организации создается сквозной (межфункциональный) бизнес-процесс, который также должен иметь владельца процесса. В его распоряжении должны находиться ресурсы, необходимые для протекания процесса, а также он должен обладать полномочиями по управлению сквозным процессом. Одна из главных задач руководителя организации – устранить межфункциональные барьеры, действующие в местах взаимодействия владельцев как внутренних, так и внешних процессов (рис. 3).

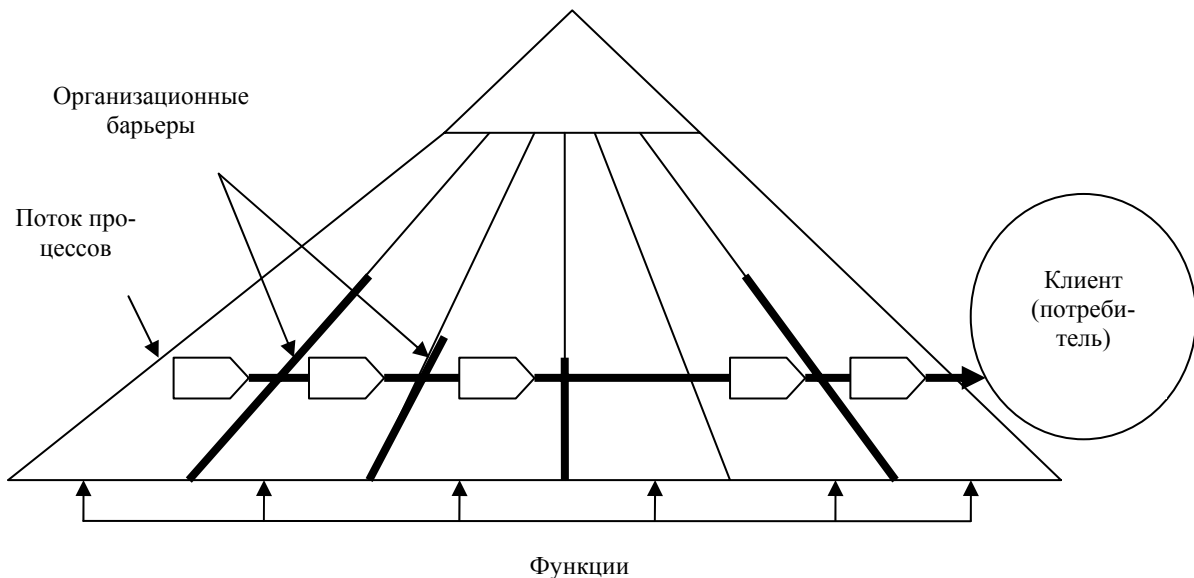


Рис. 3. Межфункциональные процессы и организационные барьеры

Выделив сквозные процессы, можно сопоставить их с существующей структурой организации и понять, где структура «разрывает» процессы с точки зрения зон ответственности руководителей. Желательно в традиционной системе изменить границы структурных подразделений так, чтобы они совпадали с процессами, а не разрывали процессы. Изменение границ структурных подразделений должно проводиться исходя из целей процессов – достижения наилучшего результата.

После определения и описания бизнес-процессов должны быть выделены и идентифицированы процессы системы менеджмента качества (определены входы и выходы, необходимые ресурсы, управляющие воздействия, назначен владелец процесса, установлены измеримые критерии оценки его результативности и эффективности). Для согласования входов и выходов процессов разработать единый для всех подразделений регламент их взаимодействия.

В настоящее время предприятие рассматривается не как совокупность отделов, а как совокупность бизнес-процессов. Аргументами для такого перехода являются следующие положения:

- каждый процесс имеет потребителя, и сосредоточение на каждом процессе способствует лучшему удовлетворению потребителей по уровню качества продукции;
- создание ценности по отношению к конечной продукции сосредоточено в процессах, изображенных горизонтальными стрелками на рис. 1;
- определение и преодоление границ рассматриваемого процесса, а также поставщиков и потребителей позволит обеспечить лучшее взаимодействие и понимание требований, которые следует удовлетворить;

- при управлении целостным процессом, который проходит сквозь множество отделов, а не отдельными отделами, снижается риск субоптимизации и как результат – повышение уровня качества продукции;

- при назначении владельцев процессов, ответственных за процесс, удастся избежать распределения ответственности по фрагментам, что часто бывает на специализированных предприятиях;

- управление процессами в целом позволяет создать лучшие основания для контроля времени выполнения работ и ресурсов.

Большинство из этих элементов основано на том, что каждый отдельный процесс имеет поставщика и потребителя. Эта модель поставщик/потребитель – центральная для понимания процессного подхода.

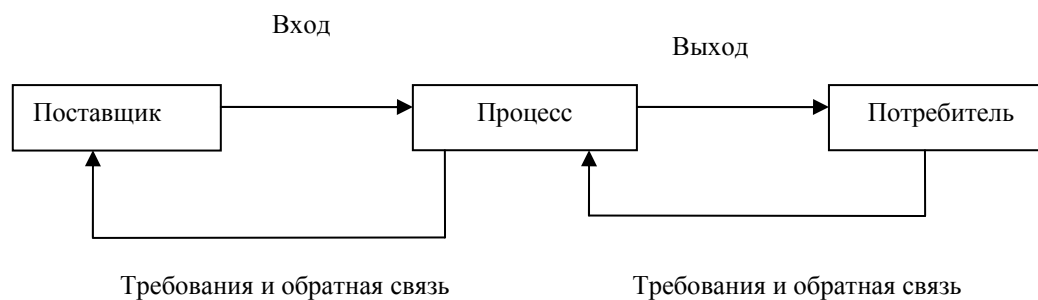


Рис. 4. Поставщик – Процесс – Потребитель

Таким образом, в условиях рынка потребителя управление на основе процессного подхода оказалось более эффективным по сравнению с функциональным. Оно делает предприятие более гибким, конкурентоспособным в области качества, способным учитывать интересы всех «заинтересованных сторон».

Использование процессного подхода существенно меняет логику организации и механизм управления.

Управление процессами имеет ряд преимуществ и позволяет оперативно решать проблемы предприятия в области качества, а именно:

- разрушает барьеры между подразделениями организации, координирует процессы производства и его обслуживания;

- освобождает высшее руководство от рутины оперативного управления, позволяя ему сосредоточиться на стратегических вопросах качества;

- обеспечивает прозрачность информационных потоков внутри организации;

- создает механизм мотивации, способный вовлечь в процесс всех сотрудников и партнеров;

- формирует отказ от идеи наказания за ошибки в работе, снижающего эффективность вводимых улучшений.

Библиографический список

1. Адлер Ю. П., Щелетова С. Е. Система экономики качества. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2005.

2. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования : пер. с англ. С. В. Ариничева / под науч. ред. Ю. П. Адлера. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2008.

3. Глудкин О. П. 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.

4. Конти Т. Качество: упущенная возможность : пер. с итал. В. Н. Загрельного. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2007.

E. V. Romaneeva*

**Romaneeva Elena, PhD in Economics, Associate Professor*

Volga Region State University of Service, Togliatti

romaneeva@tolgas.ru

PRODUCTS QUALITY CONTROL BASED ON PROCESS APPROACH

Key words: business process, internal processes, interested parties, impassable obstacles, conflict of objectives and actions.

Improvement of the whole mechanism of organization control becomes the actual problem of quality management. Functional approach to managing the organization has some major disadvantages, hindering the improvement of the quality management system. Modern methods of management based on process approach allow us to trace the functioning of business processes, as well as to perform their analysis and improvement in accordance with the requirements.

© Романеева Е. В., 2010

УДК 338.31

О. В. Толмачева*

**Толмачева Ольга Валериевна, кандидат педагогических наук, доцент
Тольяттинский филиал Московского государственного университета пищевых производств,
г. Тольятти
tolmatshow@mail.ru*

РЕСУРСЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА И СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ

Ключевые слова: ресурсы и факторы производства, подходы к пониманию ресурсов предприятия, конкурентное преимущество предприятия.

В статье рассмотрены ключевые аспекты изменения подходов к пониманию ресурсов предприятия в исторической ретроспективе в рамках различных концепций экономической теории. Выделены современные подходы к обеспечению конкурентных преимуществ предприятия, среди которых наиболее значимое место занимает ресурсная концепция.

В современных условиях обеспечение инновационного развития отечественных промышленных предприятий приобретает принципиальное значение для повышения эффективности ведения хозяйствования, активизации экономических процессов, развития социально-экономических аспектов жизнедеятельности общества, повышения качества жизни. Во многом результативность функционирования промышленных предприятий играет существенную роль в рыночной экономике государства, поскольку степень развития индустриального сектора детерминирует многие показатели жизни общества. В то же время современное кризисное состояние большинства промышленных предприятий России и ограниченность ресурсов актуализируют вопрос о сложности достижения адекватного уровня развития промышленного производства сегодняшним общемировым реалиям. В связи с этим происходит смещение акцентов в сторону внедрения в производственную сферу инновационных подходов, существующих в сфере менеджмента, экономики, информационных технологий, психологии, инженерии и в других областях научного знания. Проблема эффективного управления промышленным предприятием является одной из ключевых как в рамках классической экономической теории, так и в ра-

ботах современных отечественных и зарубежных ученых.

Промышленное предприятие, являясь самостоятельным субъектом, выступает важнейшим участником (актором) рыночных отношений, поскольку его основное предназначение заключается в производстве, поставке на рынок выпускаемых видов продукции и в удовлетворении личных и общественных потребностей в них. Важность и значимость предприятий вообще и промышленных предприятий, в особенности среди других акторов рыночных отношений, обусловлены главной функцией, которую они выполняют на рынке, – производство и продвижение на рынок массы товаров, выступающих средством удовлетворения рыночного спроса.

Производство прежде всего является процессом привлечения различного рода ресурсов с целью создания продукции или услуг, направленных на удовлетворение потребностей других производственных организаций, общностей, групп или отдельных индивидов. Поэтому при исследовании проблем ресурсного обеспечения производства следует расставить терминологические акценты в определении следующих понятий: «ресурсы», «экономические ресурсы», «факторы производства» и др.

Источники любого производства – это ресурсы, которыми располагает общество.

В Большом энциклопедическом словаре дается следующее определение ресурсов (от французского *resource* – вспомогательное средство): денежные средства, ценности, запасы, возможности, источники средств, доходов [1, с. 261].

В научной литературе существует различное понимание ресурсов, однако можно выделить обобщенное определение понятия ресурсов как средств, используемых в процессе производства экономических благ.

Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название «базовых». Финансовые ресурсы возникли на «рыночной» ступени развития общества и позволили объединить различные виды ресурсов в экономические ресурсы.

Под экономическими ресурсами понимаются все ресурсы, используемые в процессе производства товаров и услуг. В сущности, это те блага, которые необходимы для производства других благ [2]. Поэтому их нередко называют производственными ресурсами, производственными факторами, факторами производства, факторами экономического роста. В свою очередь, остальные блага называют потребительскими благами.

Обобщая известные формулировки понятия «ресурсы», их можно свести к следующему определению: **ресурсы** – это источники, средства и активы, извлекаемые из внешней среды, а также привлекаемые и используемые для обеспечения эффективного функционирования и развития производства.

Наряду с понятием «ресурсы производства» экономическая теория оперирует таким понятием, как «факторы производства». В переводе «фактор» означает «делающий». К факторам производства относятся все виды используемых в производстве ресурсов, которые оказывают решающее воздействие на возможность и результативность производственной и предпринимательской деятельности.

Дифференциация понятий «фактор» и «ресурс» заключается в степени обобщенности, комплексности, с которой проводится анализ функционирования предприятия.

В случае если рассматриваются такие агрегированные, обобщенные понятия, как «земля», «капитал» и «труд», используется термин «факторы производства», а если речь идет о конкретном объекте: средства труда, материальная составляющая, компетентность персонала и другое, применяют понятие «ресурс» [3]. В отечественной научной литературе зачастую оба эти термина применяются как синонимы.

Человечество на протяжении всего исторического развития, создавая разнообразные блага для удовлетворения собственных потребностей, использовало и преобразовывало ресурсы природы. Этот процесс невозможен без использования труда человека, работника. «То, что участвует в процессе производства и способствует созданию конечного продукта (услуги), носит название фактора производства или экономического ресурса» [4, с. 307]. В связи с этим понятия «факторы производства», «экономические ресурсы» являются базисными и основополагающими, без использования которых любой вид предпринимательской деятельности не представляется возможным.

Роль, содержание и значимость отдельных видов ресурсов и факторов производства изменялись по мере перехода от доиндустриального к индустриальному, далее – к постиндустриальному обществу. В доиндустриальном обществе первенство принадлежало природным и трудовым ресурсам, в индустриальном – материальным, в постиндустриальном – интеллектуальным и информационным ресурсам. На современном этапе многие экономисты склонны выделять значимость такого фактора экономического роста, как «знания», называя его по-разному – инновации, технология, научно-технический прогресс, информация, компетенции и т. д.

Многочисленные и разнообразные формы ресурсов производства принято объединять в укрупненные категории. В экономической теории существует ряд научных подходов, авторы которых дают характеристику экономических ресурсов и факторов производства.

Согласно теории **марксизма** принято деление ресурсов на личностные (работни-

ки и их знания, умения, навыки, опыт) и материально-вещественные, представленные в предметной форме, в конкретных образах (средства производства, с помощью которых работником производятся продукция, услуги, экономические блага). Видный немецкий экономист К. Маркс детализирует средства производства на предметы труда – земля, сырье, заготовки и т. д., все то, что человек перерабатывает в конечный готовый продукт в процессе трудовой деятельности, и средства труда – это орудия труда, общие условия производства, посредством которых работник преобразует предметы труда.

Представители английской **классической политической экономии** и основоположники трудовой теории стоимости А. Смит и Д. Рикардо разделили факторы производства на три группы экономических ресурсов: труд, земля, капитал. Классическая ресурсная триада основана на понятии «ренды», под которой понимаются доходы от обладания ценными редкими ресурсами. К ресурсам, генерирующим рикардовские ренты, относятся собственность на ценные

участки земли, преимущества местоположения, патенты, авторские права и т. д.

Согласно теории К. Маркса не труд является фактором производства, а непосредственно его носитель: рабочая сила или способность к труду. Напротив, А. Смит подчеркивал, что «труд является единственным всеобщим, равно как и единственно точным, мерилom стоимости», «...труд определяет стоимость не только той части цены (товара), которая приходится на заработную плату, но и тех частей, которые приходятся на ренту и прибыль», т. е. работник владеет не всем продуктом его труда, а делит его с владельцем капитала или земли [5, с. 120-122]. В соответствии с представлениями А. Смита, всякое богатство создается трудом (это основной фактор производства) для обмена, в этом заключается смысл товарного общества, результаты данного обмена взаимовыгодны для всех участников обмена. На рис. 1 приведена схема использования ресурсов в производстве и распределении доходов в соответствии с представлениями А. Смита и Д. Рикардо.

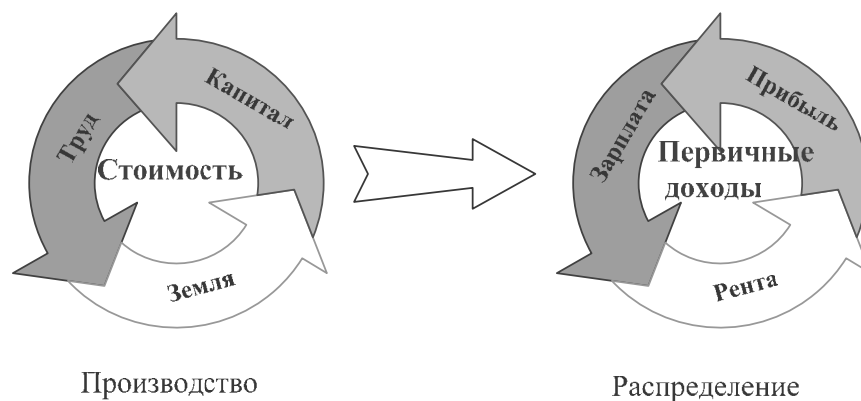


Рис. 1. Понимание А. Смитом и Д. Рикардо сущности использования ресурсов в производстве и распределении доходов

Последователь классической теории А. Смита и Д. Рикардо французский экономист и предприниматель Ж.-Б. Сэй (автор теории производительности факторов производства), а затем и английский экономист Дж. Милль обосновывают позицию, где все факторы производства равнозначно участвуют в процессе создания стоимости и доходов в обществе; каждый ресурс получает

продукт своего труда с его производительностью, а также каждый фактор производства получает доход в соответствии со своим «трудом» [6, с. 145].

Американский ученый Дж. Б. Кларк дополнил теорию факторов производства теорией убывающей производительности факторов производства, согласно которой у каждого фактора имеется определенная ры-

ночная цена в зависимости от имеющейся некоторой предельной производительности (владелец фактора производства, реализовав его на рынке, получает доход; с учетом предельной производительности фактора рабочий за свой труд получает заработную плату, землевладелец – земельную ренту, собственник капитала – прибыль). В соответствии с «законом» предельной производительности цена фактора производства обусловлена его относительной дефицитностью [6, с. 332]. Теорию предельной производительности Дж. Б. Кларка считают предтечей современных теорий, связанных с проблематикой оптимизации структуры и типологизации производственных издержек предприятия.

Родоначальник **неоклассической школы** английский экономист А. Маршалл выделил предпринимательские способности и навыки в особый, четвертый фактор производства и предложил рассматривать предпринимательство как самостоятельную категорию, а не разновидность трудовой деятельности в связи с той уникальной и доминирующей ценностью, которой она обладает. Предпринимательство как специфический фактор производства – это способность определенной группы людей создавать новые виды деятельности, т. е. комбинировать все другие факторы, устанавливать между ними взаимодействие за счет использования знаний, инициативы, ответственности, стремлений.

Выделение понятия «предпринимательство» было обусловлено возросшей ролью в обществе людей, инициатива которых связана с организацией и развитием производства, с привлечением в него необходимых материальных и трудовых ресурсов, с эффективным использованием их для выпуска продукции, соответствующей требованиям рынка, с умением принять на себя риск и ответственность за результаты хозяйствования и достижение коммерческого успеха. Вслед за А. Маршаллом австро-американский экономист Й. Шумпетер, автор понятия «инновация», определил предпринимателя (необязательно собственника) в качестве главной фигуры, приносящей прибыль, которая возникает только при

внедрении новых производственных комбинаций. Так называемые шумпетеровские ренты есть следствие предпринимательского риска (своего рода премия новатору) в неопределенной и сложной среде, особенно в технологически интенсивных отраслях, и по своей природе саморазрушительны ввиду диффузии знаний [7, с. 22].

В конце XIX – начале XX в. сформировалась школа **экономического эксперимента**, связанная с именами таких ученых и практиков, как Ф. Тейлор, Г. Форд, супруги Ф. и Л. Гилберты, Г. Гантт, Дж. М. Кейнс, М. Фридмен и др. В рамках данного научного направления, получившего название «научная организация труда» (НОТ), особая роль была отведена не только «человеческому фактору», но и организационным (управленческим) способностям, т. е. управление предприятием с позиций эффективного распределения и использования ресурсов, и прежде всего человеческих, с целью повышения производительности труда.

Первые попытки теоретического обобщения накопленного опыта в рамках НОТ были ответом на потребности развития в условиях промышленной революции: механизация производственных процессов, развитие инфраструктуры (железнодорожный транспорт, телеграфная и телефонная связь и т. д.) способствовали росту размеров и сложности организации производства. Предприятия-гиганты испытывали острую необходимость в рациональной организации труда и производственных процессов, в четкой и взаимосвязанной работе подразделений и служб, в инструментах управления сложными технологическими и экономическими системами и т. д.

Бурное развитие технико-технологических, научно-экспериментальных, социально-экономических аспектов функционирования общества в первой половине XX века привело к тому, что классическая ресурсная триада «труд, земля и капитал» со временем дополнилась еще несколькими факторами и трансформировалась в сложную комбинацию материальных и нематериальных ресурсов предприятия, к которым, в частности, относят человеческие, информационные, управленческие, технологические,

экологические и др. и которые расширили границы понимания ресурсов и факторов производства во второй половине XX века.

В 70–80-е гг. XX века в США и Западной Европе вышли в свет труды классиков теории стратегического управления, центральный вопрос которых – выявление источников и механизмов создания конкурентных преимуществ фирм – А. Чандлера, К. Эндрюса, И. Ансоффа и др. Деление источников устойчивых конкурентных преимуществ на внутренние и внешние относительно границ предприятия изначально было одной из основных дихотомий данной

теории и важной причиной плюрализма ее парадигм. Суть теории заключается в выяснении сравнительной важности умелого позиционирования предприятия на рынке и наличия у него уникальных ресурсов и организационных способностей [7]. Источники формирования конкурентных преимуществ фирмы в современной экономике можно рассматривать с позиции трех концепций: институциональной, рыночной и ресурсной. На рис. 2 представлена трактовка сущности и методов формирования конкурентного преимущества предприятия в рамках рассматриваемых концепций.

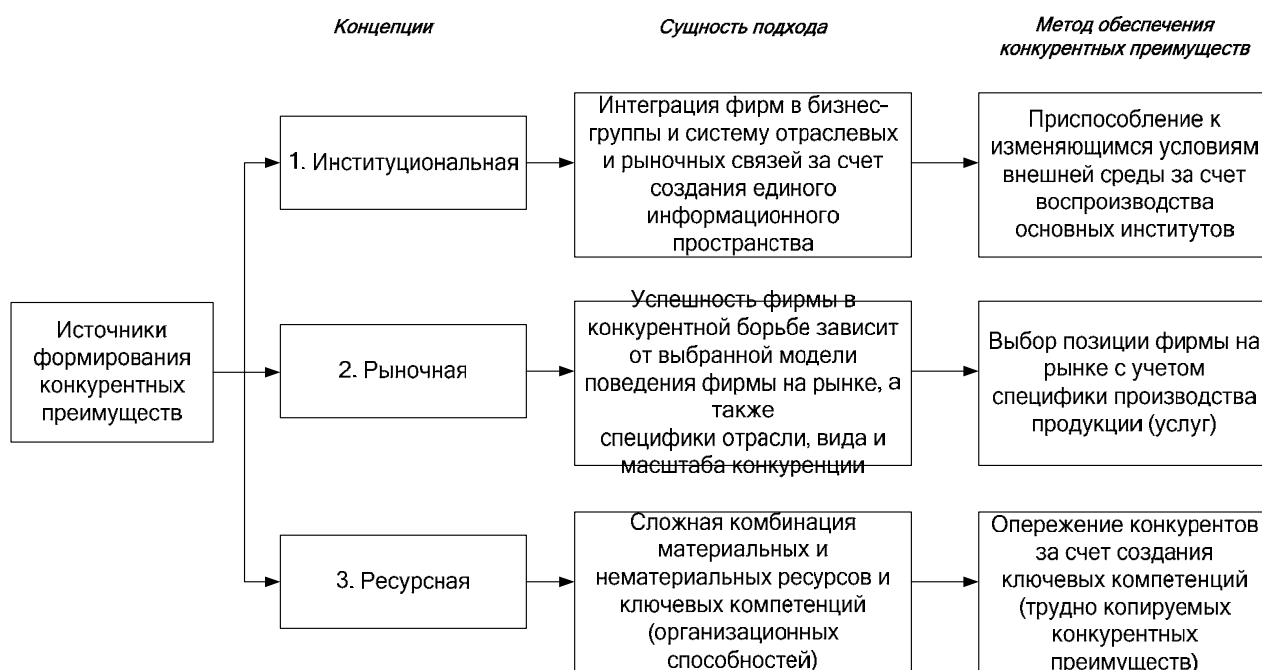


Рис. 2. Трактовка сущности и методов обеспечения конкурентного преимущества предприятия в рамках институциональной, рыночной и ресурсной концепций

Рассмотрим содержательные аспекты представленных на рис. 2 концепций:

1. В рамках институционального подхода предприятие понимается как один из основных институтов организации производства. Главное отличие предприятия – осуществление трех взаимосвязанных процессов: производства продукции, ее реализации и воспроизводства использованных ресурсов. Интеграция в бизнес-группы благоприятствует раскрытию экономического потенциала предприятия, расширению экономических связей и «встраивания» его в систему отраслевых взаимодействий за

счет создания общего информационного поля [8]. Предприятие в рамках данной концепции понимается как набор бизнес-единиц, которые, в свою очередь, определяют формирование конкурентного преимущества предприятия.

2. Рыночная концепция строится на том, что успешность фирмы в конкурентной борьбе зависит от специфики отрасли, вида и масштаба конкуренции, а также от поведения самой фирмы на рынке. В качестве источника конкурентных преимуществ данный подход рассматривает эффективную отраслевую и рыночную позицию

субъекта, выбранную с учетом специализации его производства и продукции [9].

3. С начала 90-х годов XX века в мировой теории и практике стратегического управления доминирует так называемый ресурсный подход, основанный на признании неоднородности предприятий, заключающейся в обладании уникальной комбинацией ресурсов и способностей, являющихся источниками экономических рента и определяющих конкурентные преимущества.

При этом все большее распространение получают трактовки ресурсов как факторов конкурентных преимуществ. В частности, в соответствии с широко известным определением Дж. Барни, *ресурсы* – это все активы, способности, организационные процессы, фирменные атрибуты, информация, знания и т. п., которые контролируются предприятием и позволяют ему разрабатывать и применять стратегии, ведущие к повышению рациональности и эффективности производства [10].

Кроме того, в рамках ресурсной концепции формируется представление о том, что назначение способностей состоит в повышении производительности других ресурсов посредством их сложных комбинаций для преобразования факторов производства в его результаты. При этом не все ресурсы предприятия в равной мере ценны для создания конкурентных преимуществ. Если эти особые ресурсы к тому же правильно комбинируются (комбинационная деятельность в ресурсной теории рассматривается в качестве ядра всех организационных мероприятий), то предприятие получает конкурентные преимущества. В соответствии с этим организационные компетенции предприятия определяются как «коллективная способность компании выполнять специфические виды активности» [11].

Устойчивый успех фирмы в первую очередь зависит от наличия у нее уникальных ресурсов и организационных способностей (компетенций), при этом залогом (относительно) устойчивых конкурентных преимуществ являются способности предприятия к непрерывному новаторству – это уникальные, трудно имитируемые организационные способности. Катъкало В. С. отмечает, что организационные способности,

встроенные в рутины, процессы и культуру компании и потому не перемещаемые на рынке, более весомы для успеха в конкуренции, чем обладание любыми ценными ресурсами – материальными (недвижимость, производственные сооружения, сырье и др.) и нематериальными (репутация, бренды, патенты и др.) [12].

Г. Хамел и К. К. Прахалад ввели понятие «ключевой компетенции фирмы», сущность которой заключается в оригинальном, особо эффективном сочетании уникальных ресурсов и способностей предприятия [13]. Носителем ключевых компетенций является персонал фирмы, обладающий соответствующими знаниями, умениями, навыками, мотивацией, то есть человеческий капитал предприятия. Критериями развития ключевых компетенций предприятия являются рост потребительского капитала, удовлетворенность и лояльность клиентов, инвестиционная привлекательность компании [14].

Во второй половине 1990-х гг. сложилась концепция динамических способностей, сформулированная Д. Тисом, Д. Писано, А. Шуеном и др., в которой было дано разграничение компетенций предприятия (организационных рутин) на статические и динамические. Динамическими являются «способности предприятия к интегрированию, созданию и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстро меняющейся среде» [15, с. 516].

Конкурентное преимущество предприятий на ближайшее будущее – это знания и информация. Если раньше суть стратегий виделась в оптимальной адаптации фирмы к ее специфической внешней среде и концепция стратегий была, таким образом, реактивной, то в ресурсном подходе она стала проактивной. Теперь от предприятия требуется опережающее создание, удержание и развитие специфических для нее ресурсов и компетенций, т. е. не только реакция на изменения рынка, а осуществление целенаправленного влияния на изменение рынка. Этот подход основан на интегрированных инженерно-технических, организационных и маркетинговых разработках, методах продвижения товаров и услуг, которые не

только стимулируют спрос, но и главное – предлагают нестандартные решения для удовлетворения тех или иных потребностей покупателей (клиентов), в том числе и латентных нужд и ожиданий.

На наш взгляд, именно концепция динамических способностей расставила акценты в основных понятиях и позволила ресурсной концепции получить актуальное наполнение. Так, *факторы производства* трактуются как недифференцированные ресурсы, доступные на рынке (земля, труд, капитал), *ресурсы* – как специфические для предприятия и трудно копируемые активы. *Организационные компетенции (рутины)* определяются как отличительные внутренние операции, основанные на объединении специализированных активов в кластеры. *Ключевые компетенции* – это комплексы способностей и технологий, позволяющие предприятию обеспечить ценность для потребителей и являющихся основой для развития и расширения деятельности. Назначение компетенций состоит в повышении производительности других ресурсов посредством их сложных комбинаций [13].

Динамические способности как составляющие компетенций предприятия – это способности осознавать и реализовывать новшества, нововведения и на этой основе осуществлять реконфигурацию внутренних и внешних компетенций для использования возможностей, создаваемых динамично меняющейся средой [16, с. 34].

В условиях быстрой трансформации бизнес-среды предприятия, стремящиеся обеспечить устойчивый спрос на свою продукцию, должны следовать логике создания конкурентных преимуществ: использование имеющихся на рынке факторов производства → развитие компетенций предприятия → актуализация динамических способностей → производство конкурентоспособной продукции → удержание конкурентных позиций.

На рис. 3 представлена разработанная на основе ресурсной концепции схема создания и обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ предприятия за счет развития ключевых компетенций предприятия.



Рис. 3. Схема создания и обеспечения конкурентных преимуществ предприятия

Таким образом, идеи, представленные в рамках ресурсного подхода, являются, на наш взгляд, наиболее адекватной концептуальной основой обеспечения конкурентных преимуществ предприятия в современных условиях, поскольку актуализация динами-

ческих способностей предприятия позволяет перейти к проактивной стратегии, основанной на опережающем развитии уникальных ресурсов предприятия, определяющих устойчивые позиции на рынке в существующих условиях и на перспективу.

Библиографический список

1. БЭС : в 2 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – М. : Сов. энциклопедия, 1991. – Т. 2. – 768 с.
2. Молотов С., Оганесян А. А. Экономика фирмы (микрoэкономика) : учеб. пособие для студентов вузов. – М. : Приориздат, 2009. – 127 с.
3. Саликов Ю. А., Пылаева Ю. А. Теоретические аспекты проблемы управления ресурсами промышленного предприятия // <http://www.lerc.ru/>
4. Сажина М. А., Чибриков Г. Г. Экономическая теория: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма, 2009. – 672 с. : ил.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т. 1. – М. : Эконав, 1993.
6. Бартенев С. А. История экономических учений. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр, 2007. – 480 с.
7. Катъкало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2002. – Сер. 8. – Вып. 4 (№ 32). – С. 20-42.
8. Львов Д. С. Институциональная экономика : учебник. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
9. Ягафарова Е. Ф. Формирование устойчивых конкурентных преимуществ фирмы // Электронный журнал «ИССЛЕДОВАНО В РОССИИ» // <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2007/122>
10. Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of management. 1991. Vol. 17. N 1. P. 99-120. P 101; Cool K., Costa L. A., Dierickx I. Constructing competitive advantage // Handbook of strategy and management / Ed. By A. Pettigrew, H. Thomas, R. Whillington. Sage Publications, London, 2002. P. 55-71.
11. Бурманн К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 3. – С. 99-104.
12. Катъкало В. С. Организационные факторы конкурентных преимуществ фирм // Уроки организации бизнеса / под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катъкало. – СПб. : Лениздат, 1994. – 336 с.
13. Прахалад К. К., Хамел Г. Конкурируя за будущее. – М., 2002.
14. Белякова Г. Я., Сумина Е. В. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия // <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>
15. Teece D. J., Pisano G., Shuen A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic management journal. 1997/ Vol. 18. № 7. P. 509-537.

O. V. Tolmacheva*

**Tolmacheva Olga, PhD in Pedagogic Science, Associate Professor
Togliatti Branch of Moscow State University, Foods Production, Togliatti
tolmatshow@mail.ru*

**INDUSTRIAL ENTERPRISE RESOURCES:
HISTORY AND CURRENT APPROACHES**

Key words: production factors and resources, approaches to understanding the enterprise resources, competitive advantage of the enterprise.

The article deals with key aspects of changes in approaches to the understanding of Enterprise Resource in historical retrospect of the various concepts of economic theory. Modern approaches to providing competitive advantages are described, among which the most significant is supposed to be the resource concept.

© Толмачева О. В., 2010

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.2

О. Б. Вахрушева*

**Вахрушева Ольга Борисовна, кандидат экономических наук, доцент
Хабаровская государственная академия экономики и права, г. Хабаровск
vob26@mail.ru*

ОПЕРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Ключевые слова: управленческий учет, система и подсистема управленческого учета, оперативный анализ и контроль бизнес-процессов.

Рассмотрены вопросы оперативного анализа и контроля бизнес-процессов. Дан примерный перечень показателей для управления снабженческой, производственной, коммерческо-сбытовой и организационной деятельностью.

Сегодня информационная поддержка управления коммерческой деятельностью невозможна без анализа и контроля. Работа в сложной экономической среде требует четкого функционирования системы информационных потоков в организациях для эффективного управления бизнесом. Особенно это актуально в рыночных условиях, в условиях риска и неопределенности.

Новые условия хозяйствования требуют развития новых направлений анализа, методов обработки информации. Для проведения экономического анализа можно использовать разный набор источников внутренней информации и разное их сочетание. Так, в современных условиях резко возрастает роль оперативного анализа и контроля при управлении бизнесом.

Оперативно решая вопросы коммерческой деятельности, можно подвести итоги текущего развития и одновременно внести коррективы в стратегию развития и вопросы планирования на будущее, что важно для успешного управления коммерческой деятельностью. Для эффективного решения стратегических и тактических задач важно развивать оперативный анализ на всех стадиях управленческого процесса. Данные экономического анализа являются базой для выбора стратегии и планирования деятельности организаций, аналитическая информация служит основой для принятия оперативных управленческих решений, а

анализ важнейших финансовых показателей позволяет дать оценку деятельности и прогнозировать дальнейшее развитие организации.

Любая информация, используемая для управления коммерческой деятельностью, должна отвечать следующим требованиям: достоверность, полнота, полезность, своевременность, регулярность, сопоставимость и понятность. Но для оперативного учета и контроля наибольшее значение имеют своевременность (оперативность) и релевантность информации, которые дают возможность принимать эффективные управленческие решения.

Используя оперативную информацию, управленческий персонал может осуществлять мониторинг деятельности организации: отслеживать протекающие бизнес-процессы в режиме реального времени, сравнивать фактически достигнутые результаты с плановыми или нормативными показателями за короткий промежуток времени (день, неделю, месяц). На основании такого анализа можно сделать выводы о результатах и динамике протекающих бизнес-процессов в организации, о тенденциях развития внешней экономической среды. Эти выводы могут изменить целевые параметры развития организации, что может привести к изменению показателей перспективных и текущих планов.

Целью проведения оперативного анализа является предоставление оперативной информации для своевременного регулирования хозяйственной деятельности в целях приведения экономического положения управляемого объекта к запланированным показателям, поддержания безубыточной деятельности предприятия.

Исходя из вышеизложенного целесообразно рассматривать оперативный анализ и контроль как подсистему управленческого учета, характеризующуюся определенным составом аналитических задач, которые решаются внутри нее.

Для полноценного анализа и контроля необходима организованная информация о текущем состоянии управляемого объекта. Следовательно, оперативному контролю должен предшествовать оперативный учет информации о хозяйственной деятельности организации и экономической внешней среде. Поэтому обслуживающие оперативный анализ функции управления должны быть объединены в единую систему оперативного планирования, учета, контроля, анализа и мониторинга (систему управленческого учета), учитывая, что оперативное планирование, учет и контроль будут предшествовать экономическому анализу и служить его информационным обеспечением, без которого сам процесс оперативного анализа невозможен.

Таким образом, можно сделать вывод, что оперативный анализ и контроль являются отдельной подсистемой управления, основанной на специальных методах и технологиях. Определение этих методик и технологий зависит от организационных и производственно-хозяйственных особенностей деятельности конкретной организации, а также от технических возможностей обработки большого объема информации в оперативном режиме для управленцев разных уровней. Управленческий персонал разных уровней может использовать набор показателей разной степени детализации для решения конкретных хозяйственных ситуаций.

Традиционно организационная структура предприятий состоит из нескольких уровней управления: организация в целом и

структурные подразделения (центры ответственности). Причем если на уровне организации в целом стоит задача эффективного управления бизнесом, то на уровне структурных подразделений наблюдается большой разброс целей и задач.

В современных публикациях по управлению деятельностью систему управления представляют как набор взаимосвязанных управленческих процессов (бизнес-процессов). В качестве бизнес-процессов можно выделить такие составные части хозяйственной деятельности: снабженческая деятельность, производственная деятельность, коммерческо-сбытовая деятельность, организационная деятельность.

Внутри каждой деятельности можно выделить подпроцессы, если это будет целесообразно на конкретном предприятии или в структурном подразделении.

Цикл хозяйственной деятельности можно представить как взаимосвязь следующих видов деятельности:

- снабженческая деятельность – приобретение средств и предметов труда, т. е. активов, которые могут приносить доход в течение длительного периода времени и переносить свою стоимость на готовые изделия постепенно, а также активов, которые переносят свою стоимость сразу при использовании;

- производственная деятельность – формирование затрат по производству продукции (работ, услуг);

- коммерческо-сбытовая деятельность – продажа продукции (работ, услуг) и осуществление расходов на продажу;

- организационная деятельность – учет и контроль затрат по организационной деятельности, рациональное ведение управленческой деятельности.

Таким образом, функции любого подразделения могут быть отнесены к одному или нескольким стадиям воспроизводства. Поэтому внутри каждого бизнес-процесса существует система связанных объектов оперативного анализа и контроля, использование которых может способствовать более эффективному управлению деятельностью организации.

Для обеспечения оперативности системы анализа и контроля необходима единая схема построения контрольных показателей, связанных с бизнес-процессами. Вероятно, для предприятий любой отрасли и вида деятельности на верхнем уровне набор контрольных показателей может совпадать, но для структурных подразделений контрольные показатели будут зависеть от особенностей производственной деятельности. Важно их правильно подобрать для конкретного подразделения, входящего в определенный бизнес-процесс.

Если на уровне предприятия контрольными оперативными показателями могут быть маржинальный доход и прибыль, рентабельность активов, остаточная прибыль, экономическая добавленная стоимость, то на уровне структурных подразделений показатели должны отражать особенности бизнес-процессов и эффективное использование ресурсов.

Рассмотрим набор оперативных контрольных показателей производственных предприятий, так как для торговой деятельности набор показателей должен быть изменен в силу специфики деятельности.

Управление снабженческой деятельностью должно развиваться там, где производство является материалоемким и фондоемким. Если в себестоимости продукции доля материальных затрат незначительна, то управление снабженческой деятельностью неэффективно.

Для снабженческой деятельности контрольные показатели будут различаться для средств и предметов труда.

Так, для анализа и контроля снабжения сырьем и материалами оперативными контрольными показателями могут быть средние расходы на поставку и хранение разных номенклатурных позиций и оптимальный размер заказа. Средние расходы на поставку и хранение дают возможность минимизировать материальные затраты и себестоимость продукции (работ, услуг). Для оперативного управления производственными запасами важен расчет оптимального размера заказа по разным номенклатурным позициям. Определив оптимальный размер заказа, можно определить периодичность

пополнения запаса. Оптимальный размер заказа позволяет оптимизировать величину производственных запасов на складе и высвободить оборотные средства предприятия за счет уменьшения запасов на складах.

Снабжение основными средствами происходит в соответствии с бюджетом капитальных вложений и может отсутствовать в определенные периоды.

Вопрос об инвестициях является сложным, так как инвестиционные затраты могут принести доход только в будущем. Для принятия правильных инвестиционных решений необходимо оценить экономическую привлекательность проектов, найти источники инвестиции и рассчитать их окупаемость. Анализ эффективности долгосрочных инвестиций может быть проведен с помощью простых оценочных либо дисконтированных методов.

При работе показателей, используемых в простых методах, затраты и доходы инвестора оцениваются без учета фактора времени, только по их абсолютной величине. К таким показателям относятся рентабельность и срок окупаемости инвестиций. Рентабельность (доходность) инвестиций может быть определена как отношение прибыли в нормальный год работы организации и полной сумме капиталовложений.

Одна из проблем практического использования этого показателя состоит в том, что инвестору сложно определить год, хозяйственные результаты которого объективно характеризуют проект. Обычно рентабельность рекомендуется рассчитывать для 3–5 года эксплуатации объекта. Более верно определить значение рентабельности за ряд смежных лет и оценить полученные показатели в динамике.

Более широкое распространение получил метод расчета срока окупаемости. С его помощью определяют, сколько лет понадобится для того, чтобы проект окупил первоначально инвестированную сумму за счет дополнительного полученного дохода или прибыли. Если размер прибыли равномерно распределяется по всем годам инвестиционного проекта, то период окупаемости определяется по формуле: капитальные вложения разделить на ежегодный доход от

продажи. Чем выше ожидаемый размер годового дохода, тем короче срок окупаемости, ниже степень риска, тем привлекательнее проект.

Как правило, ожидаемые поступления из года в год не являются величиной постоянной. Поэтому срок окупаемости определяют суммированием ежегодных доходов до тех пор, пока сумма доходов не станет равной инвестиционным расходам.

Этот метод имеет недостатки: не учитывается фактор инфляции и не учитываются доходы, полученные после срока окупаемости проекта. Поэтому важно денежные потоки дисконтировать по показателю цены авансированного капитала.

Вышеприведенная формула используется для вновь создаваемых производств. Для проектов, связанных с заменой действующего оборудования, правильнее величину капитальных вложений разделить на сумму экономии эксплуатационных расходов. Далее рассчитанный показатель (срок окупаемости инвестиций) сравнивают со сроком эксплуатации объекта инвестирования. Если срок окупаемости меньше срока полезной эксплуатации объекта, то проект приносит дополнительную прибыль. Если срок окупаемости больше, дополнительные затраты полностью не возвращаются, то есть неэффективны.

Одним из способов определения экономической целесообразности инвестиционного проекта является расчет чистой дисконтированной стоимости (дисконтированная стоимость уменьшается на сумму первоначальных инвестиционных затрат).

Под внутренним коэффициентом окупаемости капиталовложений понимается (нормой рентабельности инвестиций) значение коэффициента дисконтирования, при котором чистая дисконтированная стоимость проекта равна 0.

Для снабженческой деятельности могут быть предложены и другие контрольные показатели с учетом специфики деятельности.

Управление производственной деятельностью характерно для любого производственного подразделения и зависит от отраслевой специфики, особенностей финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому

оперативный анализ производственной деятельности может включать такие направления анализа использования производственных ресурсов: оперативный анализ использования материальных ресурсов, основных средств, трудового потенциала и управление затратами и себестоимостью продукции (работ, услуг).

Оперативный анализ использования материальных ресурсов может включать расчет таких показателей: материалоемкость продукции, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, коэффициент использования материалов.

Оперативный анализ эффективности использования основных производственных фондов может включать расчет отклонений от плановых значений показателя фондоотдачи и фондоемкости за месяц.

Оперативный анализ трудового потенциала может содержать анализ производительности труда, т. е. расчет средневзвешенной или среднечасовой выработки продукции одним работающим, трудоемкость продукции определенного вида и объем выполненных работ за день, неделю.

Накладные расходы можно анализировать и контролировать за месяц, квартал и год, так как более детальная разбивка этих расходов не используется. Для анализа, контроля и мониторинга общепроизводственные и общехозяйственные расходы могут делиться на крупные статьи в смете этих расходов. Для оперативного анализа себестоимости возможно использовать следующие контрольные показатели: уровень переменных или прямых затрат на 1 рубль или на единицу выпущенной продукции, объем выпущенной продукции.

Для принятия оперативных управленческих решений в коммерческо-сбытовой деятельности менеджеры могут использовать результаты анализа взаимосвязи затрат, объема продукции и прибыли. Результаты такого анализа помогают определить взаимоотношения затрат и их влияние на величину прибыли, технические и другие характеристики продукции в соответствии со спросом покупателей на качество и цену, а также величину желаемой прибыли. Для оперативного анализа продаж продукции

может использоваться показатель рентабельности продукции, рассчитанный по величине переменных затрат. Также данный анализ дает возможность определить точку безубыточности, запас финансовой прочности и операционный рычаг. Эти показатели способствуют эффективному управлению коммерческой деятельностью организации.

Организационная деятельность как отдельный бизнес-процесс развивается в крупнейших организациях, имеющих сложную организационную структуру. Поэтому для большинства российских организаций этот бизнес-процесс не имеет такого значения, как вышерассмотренные управленческие процессы. Но для оперативного анализа могут использоваться отклонения от сметных или плановых величин этих расходов с целью их минимизации.

Вышеперечисленный набор показателей может быть пересмотрен в сторону уменьшения или увеличения в зависимости от особенностей финансово-хозяйственной деятельности и других факторов. Так, могут быть введены показатели анализа уровня дебиторской и кредиторской задолженности для управления ими. Инженерный персонал для оперативного контроля может вводить технические и технологические показатели на уровне производственных операций, которые могут быть описаны натуральными единицами измерения.

Для каждого из выбранных для анализа показателей устанавливаются размеры допустимых отклонений от плановых или нормативных показателей, которые могут различаться не только по отдельным показателям, но и по периодам анализа. Например, в качестве критического отклонения может быть принято отклонение в размере 15–25% по недельному периоду, 10–20% по месячному периоду, 5–15% по квартальному периоду. Анализ критических показателей должен проводиться по выбранным приоритетным показателям. Так, например, отклонение в размере 10% по себестоимости или объему продаж более значимо для получения заданной прибыли, чем отклонение в размере 25% по расходам, связанным с техникой безопасности, т. е. размер отклонений подбирается индивидуально с

учетом особенностей конкретной организации. Поэтому первоначально должны быть решены следующие проблемы: выбор программного обеспечения и разработка методов интерпретации полученных данных для принятия оперативных решений.

Критерием выбора системы показателей оперативного анализа и контроля должен стать принцип необходимости и полезности показателей для принятия управленческих решений. Данный принцип выдвигает следующие требования к результатам оперативного анализа:

- результаты оперативного анализа должны быть достоверны;
- полнота отражения бизнес-процессов;
- отчеты по оперативному анализу должны содержать только необходимую информацию для пользователей;
- результаты оперативного анализа должны быть существенными, т. е. влиять на протекающие бизнес-процессы;
- результаты анализа должны обладать прогнозной ценностью для определения жизнеспособности организации на длительный срок;
- результаты оперативного анализа и контроля должны быть понятны пользователю.

Оперативный анализ и контроль на предприятии должны быть организованы как подсистема управления, в рамках которой непрерывно и своевременно выполняются оперативное планирование, учет, контроль, анализ и мониторинг. Результатом оперативного анализа является не только информация об отклонениях фактических показателей от ожидаемых показателей, но и анализ причин и оценка этих отклонений, предложения по регулированию производственно-хозяйственной деятельности организации и корректировке бюджетов и планов.

Таким образом, необходимость дальнейшего развития оперативного учета не вызывает сомнений. Оперативный анализ должен совершенствоваться для более эффективного проведения контроля, мониторинга и управления коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования, а также для составления достоверной и качественной бухгалтерской отчетности.

Библиографический список

1. Барнгольц С. Б., Мельник М. В. Методология экономического анализа хозяйствующего субъекта. – М. : Финансы и статистика, 2003.
 2. Васильева Л. С. Бухгалтерский управленческий учет. Порядок постановки и основные направления развития : практ. руководство / Л. С. Васильева, М. В. Петровская. – М. : Экспо, 2009.
 3. Волкова О. Н. Управленческий учет : учебник. – М. : ТК «Велби» ; Изд-во «Проспект», 2006.
 4. Иванов В. В., Хан О. К. Управленческий учет для эффективного менеджмента. – М. : ИНФРА-М, 2007.
 5. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет : учебник. – М. : Магистр, 2008.
 6. Мизиковский И. Е. Генезис управленческого учета на отечественных предприятиях. – М. : Экономистъ, 2006.
 7. Суйц В. П. Управленческий учет : учебник. – М. : Высшее образование, 2007.
 8. Управленческий учет : учебник / А. Д. Шеремет, О. Е. Николаева, С. И. Полякова и др. ; под ред. А. Д. Шеремета. – М. : ИНФРА-М, 2009.
 9. Управленческий учет : учеб. пособие / под ред. Я. В. Соколова. – М. : Магистр, 2009.
-

O. B. Vakhrusheva*

**Vakhrusheva Olga, PhD in Economics, Associate Professor of Khabarovsk State Academy of Economics and Law, Khabarovsk
vob26@mail.ru*

OPERATIONAL ANALYSIS AND CONTROL OF BUSINESS PROCESSES

Key words: management accounting, management accounting systems and subsystems, operational analysis and control of business processes.

Peculiarities of operational analysis and management of business processes are considered in the article. Approximate list of indicators is given for the management of supplying, manufacturing, commercial, marketing and organizational activities.

© Вахрушева О. Б., 2010

ДИСКУССИИ И ОБСУЖДЕНИЯ

УДК 336

О. М. Маркова*

**Маркова Ольга Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва
srs ps @ bk.ru*

ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СБЕРЕГАТЕЛЬНОМ БАНКЕ РОССИИ

Ключевые слова: система управления рисками, функции системы управления рисками, финансовый кризис, анализ кредитного риска.

В период финансового кризиса причинами банкротства многих коммерческих банков послужила неадекватная работа подразделений, ответственных за управление рисками и внутренний контроль в банке. Поскольку риски являются неотъемлемой составляющей банковской деятельности, любой банк независимо от видов и масштабов деятельности вынужден осуществлять управление ими в целях получения максимальной прибыли.

В период финансового кризиса 2008/2009 гг. причинами банкротства многих коммерческих банков послужила неадекватная работа подразделений, ответственных за управление рисками и внутренний контроль в банке. Применяемые в настоящее время методики их оценки нуждаются в существенном реформировании. Поскольку риски являются неотъемлемой составляющей банковской деятельности, любой банк независимо от видов и масштабов деятельности вынужден осуществлять управление ими в целях получения максимальной прибыли.

Сущность системы управления рисками проявляется в ее функциях:

- разработке организационных принципов, стратегий, политик, методик, процедур и регламентов относительно отслеживания рискованных позиций банка;
- предварительном анализе и текущем контроле уровня рисков, принимаемых функциональными подразделениями;
- планировании мероприятий по хеджированию рисков, расчету и утверждению лимитов;
- периодической переоценке изменений рисков, связанных с изменениями процес-

сов, законодательства и других внешних факторов, внедрением новых услуг;

- учете, подготовке и анализе финансовой отчетности банка;
- последующем контроле исполнения соответствующими подразделениями банка всех установленных процедур в сфере управления рисками.

Разработанные мировым банковским сообществом Базельские принципы эффективного банковского надзора (New Basel Capital Accord, Базель II) позволили бы применять единые стандарты в контроле за рисками со стороны надзорных органов более 150 стран, в том числе в России. Однако основные экономически развитые страны оказались не готовы к тому, что Соглашение должно быть внедрено в банковскую практику уже начиная с 2008 года. В дело вмешались национальные интересы. В результате 95 стран смогут присоединиться к нему не раньше 2015 года.

Согласно данному Соглашению, бухгалтерский учет в банках должен осуществляться с переоценкой активов по текущим рыночным ценам, что требует отражения стоимости активов (например, ценных бумаг и др.) в балансах на ежедневной основе.

Активы должны переоцениваться по цене, по которой они могут быть проданы на открытом рынке в этот день, и если их стоимость падает, банки должны увеличить капитал, чтобы покрыть дефицит, даже если в их планы не входит продажа этих активов в ближайшие пять или десять лет. Это позволило бы обеспечить прозрачность их балансов.

Однако многие банки утверждают, что такая система несправедлива, поскольку данные активы восстанавливают свою стоимость в долгосрочной перспективе, а их переоценка по падающим рыночным ценам как раз и привела к текущему кризису доверия. В США давление банков на Комиссию по ценным бумагам и биржам было оказано такое, что правила бухучета с переоценкой по текущим рыночным ценам здесь скоро могут быть ослаблены. Тогда американским компаниям будет предоставлено преимущество перед британскими, где Управление по финансовым услугам не намерено следовать примеру своих американских коллег.

В сущности, любая организация, наделенная полномочиями контролировать глобальную экономику, должна включать представителей всех основных стран, то есть представлять собой «ООН экономического регулирования». Однако в систему глобального экономического регулирования пока не включены такие страны, как Китай, Индия, Бразилия, Саудовская Аравия, Южная Африка и Россия. Кроме того, слабость действующих регуляторов проявилась также и в том, что целые секторы глобальных финансовых рынков, аккумулирующих огромные средства, оказались не просто вне зоны регулирования, но и вне зоны какого-либо анализа и статистики. Эти секторы оценивались как высокорискованные, и считалось, что они не соответствуют «рыночному духу». В последние годы США успешно блокировали все попытки взять хоть под какой-то контроль ситуацию, мотивируя это тем, что рынок сам все урегулирует.

Для группы стран G20 развитие кризисных явлений в мировой экономике стало серьезным вызовом, указывающим на необходимость более тесного сотрудничества

между странами в интересах глобальной стабильности. В рамках трех саммитов G20 был предложен ряд ключевых направлений предполагаемых реформ, среди которых, в частности, указаны:

- Преобразование Форума финансовой стабильности (Financial Stability Forum, действовавший с 1999 года) в расширенный Совет финансовой стабильности (Financial Stability Board), получающий функции оценки и обсуждения рисков финансовой устойчивости в мире, а также согласования финансовой политики стран-участников.

- Ужесточение стандартов регулирования в отношении системно-значимых финансовых институтов, осуществляющих трансграничные операции (в частности, введение дополнительных требований по разработке планов восстановления ликвидности в кризисных условиях). Распространение унифицированных стандартов регулирования на всю финансовую систему с целью недопущения формирования потенциала нестабильности в секторе небанковских финансовых посредников (инвестиционных компаний, хедж-фондов и т. д.).

- Увеличение обеспеченности финансовых институтов капиталом, в частности повышение требований к качеству капитала, введение ограничений на размер финансового рычага, переход к практике формирования «контрциклических буферов» капитала, развитие стандартов обеспеченности банков ликвидностью.

- Совершенствование регулирования внебиржевого рынка производных финансовых инструментов (в первую очередь кредитных деривативов), в частности ужесточение требований достаточности капитала в отношении позиций по тем из них, расчеты по которым не производятся централизованными расчетными палатами.

- Совершенствование стандартов бухгалтерской отчетности, в частности определение справедливой стоимости фондовых активов с поправкой на риск потери рыночной ликвидности, расширение состава информации, используемой при формировании провизии, развитие методологии резервирования капитала под внебалансовые операции.

Задача разработки конкретных предложений по реформированию стандартов достаточности капитала и управления ликвидностью в свете решений G20 возложена на Базельский комитет по банковскому надзору. В декабре 2009 года на рассмотрение центральных банков стран-участниц был представлен пакет документов, определяющих новые подходы к поддержанию устойчивости банковских институтов. Анализ возможного влияния новых стандартов на банковский сектор, как предполагается, должен быть завершен к середине 2010 г. Примерный временной горизонт для их внедрения составляет ближайшие 3 года.

Реформа системы банковского регулирования, предложенная Базельским комитетом, при условии ее проведения в полном объеме способна сформировать принципиально иной ландшафт сектора финансового посредничества. В первую очередь она окончательно сделает нежизнеспособной бизнес-модель инвестиционного банка, имевшую распространение в предкризисный период. Что касается глобального регулятора, то в декларации по итогам саммита говорится о комплексном реформировании существующих институтов – Международного Валютного Фонда и Всемирного Банка. Кроме того, предлагается расширить Форум Финансовой Стабильности – созданную в 1999 году организацию, объединяющую регулирующие органы 12 стран (членов «большой восьмерки», Австралии, Гонконга, Нидерландов, Сингапура и Швейцарии), за счет стран с развивающейся экономикой, главным образом стран БРИК.

Влияние банковского кризиса на развитие систем управления рисками и внутреннего контроля в Сбербанке России и в целом в коммерческих банках нашей страны было изучено в специальном исследовании, проведенном в мае-июне 2009 года Национальным Советом по корпоративному управлению совместно с аудиторской компанией КПМГ.²² В заключении по проведенному исследованию показано, что банкам следует уделять больше внимания управлению

рисками, однако лишь немногие планируют внести существенные изменения в свои подходы к этому процессу.

Согласно исследованию 90% из 400 опрошенных руководителей банковских институтов провели (или планируют провести) анализ собственных систем по управлению рисками. Однако при этом только 42% респондентов намерены существенно изменить этот процесс. Судя по всему, ряд банков еще не осознали до конца всю масштабность негативных последствий кризиса для банковской сферы, а также роль и возможности риск-менеджмента в упреждении кризисных ситуаций.

76% респондентов по-прежнему считают выявление и управление рисками своего рода вспомогательной функцией. Тем не менее семеро из десяти признают, что авторитет данной службы вырос по сравнению с тем, что наблюдалось два года назад. Еще больший процент респондентов уверены в том, что высокий уровень работы с рисками может являться значительным конкурентным преимуществом для банка. Политика компании или банка по управлению рисками не всегда четко транслируется на уровень операционных подразделений. Таким образом, взаимодействие с бизнес-единицами, подразделениями внутреннего контроля и комитетом по аудиту может быть усовершенствовано.

Исследование подтвердило исключительно высокий уровень требований, предъявляемых к управлению рисками в банках. Можно констатировать, что российские банки с развитыми системами управления рисками и менее рискованной политикой даже в условиях глобального финансового кризиса имеют очевидные конкурентные преимущества. Активная работа по реорганизации систем управления рисками на основе лучших практик позволит минимизировать последствия кризиса и качественно спланировать свою деятельность в новых условиях.

В деятельности крупнейшего российского банка, каким является Сбербанк России, контролю за управлением рисками уделяется повышенное внимание. Разработана «Политика Сбербанка России по управле-

²² <http://www.nccg.ru>

нию кредитными рисками», которая определяет: порядок идентификации, анализа и оценки кредитных рисков; мероприятия по их ограничению, снижению и предупреждению; мониторинг соблюдения установленных процедур и принятых решений; со-

ставление и анализ отчетности о принятых банком рисках.

Анализ кредитного риска опирается на действующую в банке классификацию ссуд, основанную на следующих показателях (табл. 1).

Таблица 1

Показатели оценки кредитного риска в зависимости от классификации ссуд

№	Классификация ссуд	Наименование показателя
1	По видам размещения	- ссудная задолженность, в том числе срочные: кредиты, векселя, факторинг - прочее размещение - просроченная задолженность, из нее: кредиты, векселя, суммы, не взысканные по банковским гарантиям
2	По срокам размещения	- ссудная задолженность, в том числе по срокам погашения: до 30 дней от 31 до 90 дней от 91 до 180 дней от 181 дня до 1 года свыше 1 года - просроченная задолженность
3	По группам риска	- ссудная задолженность по группам риска: стандартные (1 группа) нестандартные (2 группа) сомнительные (3 группа) проблемные (4 группа) безнадежные (5 группа) - просроченная задолженность по группам риска
4.	Оценке взаимосвязи качества кредитного портфеля и его доходности	- доходность ссудных операций - чистая процентная маржа - прибыльность активных операций - покрытие кредитного риска за счет резерва на возможные потери

Данные показатели позволяют: определить направления (степени) концентрации кредитного риска; оценить тенденции изменений показателей, характеризующих кредитный риск, в том числе: качества ссудной задолженности; оценить выполнение требований Банка России по созданию резервов на возможные потери по ссудам; оценить качество кредитной политики банка; сделать предварительную оценку достоверности отражения в отчетности банка качества кредитного портфеля на основе сопоставления результатов анализа изменений качества кредитного портфеля и до-

ходности ссудных операций. При этом степень риска вложений определяется не только соответствующей группой кредитного риска, но и такими факторами, как возможности их гарантирования, страхования, других методов регулирования и регламентирования.

Активы повышенного риска (активы, переданные в лизинг, торговые ценные бумаги, факторинг, ссуды из групп со средней и высокой степенью риска, согласно классификации ЦБ РФ) в ходе анализа требуют наибольшего внимания. Коэффициенты, показывающие их рискованность, могут исчисляться путем сопоставления высоко-

рисковых активов с базовыми показателями деятельности банка: с акционерным капиталом, собственным капиталом, привлеченными ресурсами, активами, приносящими доход.

Другим способом оценки активов с позиций присущего им кредитного риска является их классификация в процессе формирования резервов на возможные потери по ссудам и по другим операциям. Такие потери возникают у банков в тех случаях, когда: контрагенты не выполняют свои обязательства; снижается рыночная цена банковских активов; увеличиваются обязательства или расходы банка по сравнению с ранее отраженными в бухгалтерском учете. Чем хуже качество активов, тем больше величина создаваемых под них резервов и тем выше риск.

Наиболее характерным показателем, предсказывающим ухудшение качества банковских активов, является высокий темп их роста. Кредитный портфель должен наращиваться в соответствии со стратегическими целями банка, а сопутствующие его деятельности риски должны быть минимальными. Несмотря на то что одним из критериев хорошей работы банка является прирост активов, его нельзя рассматривать отдельно от их качества. Если активы растут быстро, необходимо особо тщательно рассмотреть взаимоотношения, складывающиеся между банком и заемщиками, о существующих между ними деловых, имущественных и финансовых связях.

Помимо кредитного риска в Сбербанке России ведется работа по управлению рыночным риском. Под рыночным риском понимают риск возникновения у кредитной организации финансовых потерь вследствие неблагоприятных изменений рыночной стоимости финансовых инструментов или курсов иностранных валют.

Рыночный риск включает: процентный (обусловлен изменением процентных ставок по отдельным видам активов и пассивов из-за изменения рыночной конъюнктуры); фондовый (обусловлен изменением ситуации на фондовых рынках); валютный (вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют); риск ликвидности. Работа по управлению рыночным

риском в Сбербанке осуществляется в соответствии с «Политикой Сбербанка России по управлению рыночным риском», предусматривающей реализацию системного подхода, основанного: на принципах осведомленности о риске; разграничения полномочий по оценке и принятию риска; единого подхода к оценке и к установлению лимитов и ограничений для центрального аппарата и территориальных банков; контроля принятого риска.

В этой цели определяются: общий объем рыночного риска; структура вложений в ценные бумаги по видам вложений; структура вложений в ценные бумаги по целям их приобретения; структура вложений в ценные бумаги по видам валют; структура вложений в акции по портфелям; структура инвестиционного портфеля по видам вложений; структура торгового портфеля по видам вложений; анализ позиций банка на срочном рынке; анализ валютных позиций; нарушения совокупной балансовой позиции; нарушения совокупной внебалансовой позиции; нарушения открытой валютной позиции.

Такой анализ позволяет изучить состав рыночного риска, определенного нормативными документами Банка России, структурные показатели торгового и инвестиционного портфеля банка, позиций банка на срочном рынке, показатели риска обесценения ценных бумаг. В свою очередь, указанные показатели дают возможность: выявить тенденции изменения рыночного риска (валютного, процентного и фондового рисков); определить тенденции изменения портфеля ценных бумаг банка и сравнить динамику составляющих портфеля ценных бумаг и доходность по операциям с ценными бумагами; определить тенденции операций банка на срочном рынке; оценить влияние на капитал и ликвидность банка изменения ценовых тенденций фондового рынка; определить соответствие валютной структуры требований и обязательств банка по балансовым и внебалансовым операциям состоянию рынка и его тенденциям. Оценить их влияние на капитал банка.

В целях ограничения процентного риска Комитет по процентным ставкам и лимитам

Сбербанка России устанавливает: предельный уровень процентных ставок по операциям с юридическими лицами как на уровне центрального аппарата, так и для отделений Сбербанка г. Москвы и территориальных банков; ограничения на долгосрочные активные операции, т. е. операции, которым свойствен наибольший процентный риск. Правление Сбербанка России также утверждает единые на всей территории России ставки привлечения средств во вклады физических лиц.

Банк может быть подвержен процентному риску и вследствие изменения стоимости долговых ценных бумаг торгового портфеля при изменении процентных ставок. Для ограничения данного вида риска банк устанавливает лимиты на: объемы вложений в государственные, корпоративные и субфедеральные облигации; объем вложений в один выпуск облигаций; лимиты максимальных потерь для операций с корпоративными и субфедеральными облигациями.

Для ограничения фондового риска Комитет по процентным ставкам и лимитам Сбербанка России устанавливает лимиты на: перечень эмитентов, в акции которых возможны вложения средств (преимущественно «голубые фишки»); совокупный объем вложений в акции; объем вложений в акции отдельного эмитента; максимальных потерь по совокупному портфелю и в разрезе эмитентов. Торговые операции с акциями осуществляются только Казначейством Сбербанка России.

Для ограничения валютного риска вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют и цен на драгоценные металлы вводятся лимиты: суммарной открытой валютной позиции; на осуществление конверсионных арбитражных операций на внутреннем и внешнем рынке; на осуществление арбитражных операций с драгоценными металлами; максимальных потерь на арбитражные операции.

Анализ риска недостатка средств для выполнения принятых на себя обязательств (**риска ликвидности**) проводится на основе «Политики Сбербанка России в сфере управления и контроля за состоянием ликвидности», разработанной в соответствии с

рекомендациями Банка России и Базельского комитета по банковскому надзору. С этой целью изучается: структура привлеченных средств кредитной организации; состояние мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности; структура активов и пассивов по срокам востребования и погашения; сбалансированность сроков и погашения привлеченных средств и активов; состояние средств на счетах «НОСТРО» и в кассе банка; состояния расчетов; обязательств банка перед банками-нерезидентами и финансовыми организациями-нерезидентами; собственных вексельных обязательств. Данные показатели отражают состояние ликвидности банка, структуры его ликвидных активов и привлеченных средств, состояния расчетов (индикаторы платежеспособности), соотношения заемных и собственных средств, устойчивости средств на расчетных и текущих счетах клиентов, уровня стабильности ресурсов, «расчетной» ликвидности банка.

Результаты анализа позволяют: оценить состояние качества управления ликвидностью; провести факторный анализ динамики показателей ликвидности (структуры и изменения высоколиквидных, ликвидных активов, суммарных активов, обязательств банка); оценить стабильность ресурсной базы банка; определить зависимость банка от привлечения средств крупных вкладчиков и иностранных кредиторов; выявить тенденции в состоянии расчетов; сделать прогноз состояния ликвидности банка на перспективу.

В соответствии с «Политикой Сбербанка России в сфере управления и контроля за состоянием ликвидности» проводится классификация активов и пассивов банка в соответствии с фактическими сроками погашения, которые по ряду инструментов значительно отличаются от договорных сроков погашения. На каждом сроке до погашения рассчитываются коэффициенты ликвидности – отношение активов, которые могут быть погашены в течение данного срока, к пассивам, которые будут на этом сроке востребованы.

Для управления мгновенной и краткосрочной (до 3-х месяцев) ликвидностью банка в валюте РФ и иностранной валюте

применяются адаптивные многофакторные математические модели прогнозирования движения денежных средств клиентов банка (физических и юридических лиц), учитывающие различные сезонные факторы и гибко реагирующие на изменение основных макроэкономических параметров. Прогнозируемая динамика ресурсной базы банка и информация о планируемых собственных активных и пассивных операциях банка являются основой ежедневно составляемого перспективного баланса движения денежных средств банка (на срок до 3-х месяцев), имеющего сценарный характер.

Данные прогнозируемого баланса движения денежных средств используются для определения текущей и краткосрочной ликвидной позиции банка. В рамках деятельности по регулированию уровня наличной и безналичной ликвидности банк руководствуется принципом минимизации издержек от дополнительного привлечения ресурсов и максимизации дохода от дополнительного размещения денежных средств в активные инструменты при соблюдении установленных ограничений на риск ликвидности.

Хотя классифицирование активов с точки зрения присущих им рисков рассматривается в официальной отчетности как основной способ оценки их качества, данный подход не может быть единственным, ибо активы, обладающие низким уровнем риска, но не приносящие доходов или приносящие нестабильный и незначительный доход, вряд ли можно считать качественными. В связи с этим к числу других важнейших признаков качества активов следует отнести их доходность (рентабельность).

Важным способом снижения риска потерь по активам является формирование резерва на возможные потери по другим видам активов в соответствии с Положением ЦБ РФ № 283-П от 20.03.2006 г. «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери». Оно регулирует образование резерва по операциям с ценными бумагами; средствам, размещенным на корреспондентских счетах; требованиям кредитных организаций по прочим операциям и др. Для ограничения этих рисков используются также нор-

мативы, установленные ЦБ РФ в Инструкции № 110-И «Об обязательных нормативах банков от 16.01.2004 г. (максимального риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков; максимального риска крупных кредитов; максимального размера кредитов, гарантий, поручительств, предоставленных банком своим участникам, и т. д.)».

Современная банковская практика свидетельствует о том, что, помимо кредитного, процентного и рыночного рисков, весьма значительными могут быть и другие риски. К примеру, широкое использование автоматизированных технологий способно трансформировать ошибки ручной обработки данных в системные сбои. Рост электронной коммерции способствует возникновению прецедентов внутреннего и внешнего мошенничества. Последствия крупномасштабных приобретений, слияний, разделений и консолидации ставятся в зависимость от жизнеспособности вновь введенных систем либо систем, образовавшихся в результате интеграции. Превращение банков в крупных поставщиков услуг определяет необходимость постоянного поддержания на высоком уровне систем управления рисками и резервных систем.

По признанию Базельского комитета по банковскому надзору, операционный риск – это понятие, имеющее множество значений в банковской индустрии. Не существует способа адекватной оценки вероятности отказа единицы оборудования, вероятности разрушения базы данных, вероятности несовершенства и недостатков в технологических процедурах бизнес-процессов. Проблема операционных рисков и система управления операционными рисками – это комплексная, сложная проблема, состоящая из многих компонентов.

В российской банковской системе осознание актуальности проблематики операционных рисков произошло значительно позже, чем за рубежом, поэтому практические и методологические разработки российских банков находятся на несколько более ранних этапах развития. Казалось бы, в такой ситуации можно использовать международный опыт, однако здесь возникают проблемы с адекватностью перенимаемых

моделей и подходов, поскольку для операционных рисков особенно существенны структурные характеристики банковского бизнеса, которые в России имеют специфический характер. Так, если в деятельности зарубежных компаний наибольшее значение имеют операционные риски, связанные с ошибками при использовании производных финансовых инструментов и осуществлением несанкционированных торговых операций, то в российской практике область возникновения операционных убытков совершенно иная – это информационные технологии, которые предполагают такие виды операционных потерь, как физический ущерб дорогостоящему имуществу, вынужденные задержки осуществления операций, потеря данных и ошибочные расчеты.

К сожалению, сегодня большинство банков практически не уделяют внимание таким аспектам, как:

- управление проектами (отслеживание всего алгоритма разработки и внедрения проекта не ведется, в весьма слабой степени контролируются результаты);
- управление и контроль информационной безопасности (не обеспечивается комплексный подход к предотвращению проблем, связанных с действиями сотрудников, сбоями в информационных системах, а также несанкционированным доступом извне);
- управление информационными технологиями (качество информационных систем и технологий не соответствует требованиям бизнеса);
- создание системы управления рисками (не осуществляются идентификация, оценка, анализ и управление операционными рисками на уровне всей организации и по всем направлениям деятельности).

Актуальными для российских банков являются угрозы со стороны операционного риска, связанные прежде всего с факторами политики управления кадрами и организацией бизнес-процессов. Так, в некоторых подразделениях нередко ощущается недостаток персонала на уровне исполнителей. В результате отдельные сотрудники (в том числе менеджеры среднего звена) перегру-

жены и совмещают исполнительские и административные функции, работу с клиентами и техническое проведение платежей, что не может не сказаться отрицательно на качестве и безопасности проводимых ими операций.

Многим банкам также следует срочно пересмотреть политику формирования человеческого капитала и обратить внимание на профессионализм менеджеров, непосредственно занимающихся отбором персонала. На практике нередко случается, что потенциальные кандидаты «отсеиваются» не по принципу профессиональной пригодности, а по формальному соответствию зарубежным тестам психологического характера, суть которых нередко остается загадкой для самого менеджера по отбору персонала.

Во многих российских банках еще не сформирована база данных событий, содержащих угрозы возникновения операционного риска. Однако если даже она и есть, то, как правило, имеет информативный характер и существенного влияния на деятельность подразделений, демонстрирующих повышенную концентрацию операционного риска, не оказывает.

С 1 июля 2010 года вступает в силу Положение Банка России от 3.11.2009 г. № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска». Положением установлен порядок определения размера операционного риска для включения в расчет норматива достаточности собственных средств (капитала) банка. Этот размер должен рассчитываться ежегодно по состоянию на 1 января года, следующего за отчетным, в операционный день, следующий за датой опубликования формы 0409807 «Отчет о прибылях и убытках (публикуемая форма)» (далее – форма 0409807) за отчетный год.

При этом должен учитываться доход за год для целей расчета капитала на покрытие операционного риска. Данный показатель (Д) представляет собой сумму чистых процентных доходов и чистых непроцентных доходов. Величину показателя «Д» нужно рассчитывать на основании сопоставимых данных формы 0409807. В случае отсутствия в этой форме сопоставимых

данных за какой-либо финансовый год величина показателя «Д» определяется расчетным путем. Если показатель «Д» отрицателен или равен нулю, его значение не включается в расчет операционного риска.²³ Кроме того, при расчете размера операционного риска учитывается количество лет, предшествующих дате расчета (не должно превышать 3-х лет).

Размер операционного риска рассчитывается по формуле:

$$OP = 0.15 * \frac{\sum_{i=1}^n D_i}{n},$$

где OP – размер операционного риска;

D_i – доход за i -й год для целей расчета капитала на покрытие операционного риска, определяемый в порядке, установленном настоящим Положением;

n – количество лет, предшествующих дате расчета размера операционного риска (не должно превышать трех лет).

В расчете применяется коэффициент альфа, равный 15%. Порядок расчета операционного риска основывается на статистике работы иностранных банков. Возможность применения этой статистики к российским банкам вызывает некоторые сомнения. В то же время отдельные кредитные организации выразили мнение о том, что коэффициент альфа (15%) следует увеличить с учетом высоких операционных рисков российских банков.

Размер операционного риска согласно Положению ЦБ РФ № 346-П должен включаться кредитными организациями в расчет норматива достаточности собственных средств (капитала) банка следующим образом: начиная с отчетности на 1 августа 2010 г. – в размере 40% от размера операционного риска, с отчетности на 1 августа 2011 г. – в размере 70%, с отчетности на 1 августа 2012 г. – в размере 100%.

В связи с введением в расчет достаточности капитала показателя оценки операционного риска многими российскими банками высказывается обеспокоенность по поводу возможного снижения значения обязательного норматива Банка России Н1.

На самом деле введение учета операционного риска приведет к необходимости дополнительных отчислений в капитал, что вполне логично. Согласно результатам исследований Базельского комитета, применение базового индикативного подхода банками стран, не входящих в «группу десяти», поставит перед ними необходимость увеличить свой капитал в пределах 5-34 процентов. При этом в значительной степени рост регулятивного капитала будет зависеть от активности банка на рынке. Например, крупные банки по сравнению с банками среднего и малого масштаба принимают более крупные операционные риски, однако, как показывают расчеты, введение в формулу достаточности капитала оценки операционного риска на основе базового индикативного подхода может снизить показатель норматива Н1 всего на 2-5 процентов. При этом у мелких и средних банков наблюдается снижение величины норматива Н1 на 10 и более процентов.

Основной причиной этого является традиционная для большинства российских крупных банков агрессивная кредитная политика: банки, стремясь захватить не заполненные до сих пор ниши в недостаточно насыщенном сегодня российском рынке банковских услуг, в большинстве случаев избирают стратегию активного наращивания кредитного портфеля, поэтому требования к капиталу по кредитному риску намного выше требований к капиталу по операционному риску, что приводит к иллюзии несущественности последних. Соответственно, при замедлении роста объемов кредитования, «удлинении» срочности активов и пассивов, смещении стратегических приоритетов на получение непроцентных доходов произойдет изменение распределения долей резервирования капитала под кредитный и операционный риски.

Кроме этого, с 1 июля 2010 года вступает в силу Указание ЦБ РФ от 3.11.2009 г. № 2321-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 14.11.2007 г. № 313-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» **скорректирован порядок расчета кредитными организациями величины рыночного**

²³ Положение Банка России от 3.11.209 г. № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска».

риска. Уточнена формула расчета совокупной величины рыночного риска. Теперь она выглядит следующим образом:

$$PP = 10x(PP+ФР)+BP,$$

где PP – совокупная величина рыночного риска;

PP – величина рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменениям процентных ставок (далее – процентный риск);

ФР – величина рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменению текущей (справедливой) стоимости на долевые ценные бумаги (далее – фондовый риск);

BP – величина рыночного риска по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и драгоценных металлах (далее – валютный риск).²⁴

Некоторые финансовые инструменты в соответствии с новым подходом делятся на виды. Он основан на страновых оценках государств-эмитентов по классификации Экспортных Кредитных Агентств, участвующих в соглашении стран – членов Организации экономического сотрудничества и развития «Об основных принципах предоставления и использования экспортных кредитов, имеющих официальную поддержку». Информация о них публикуется на сайте Банка России. Ранее учитывалась принадлежность стран-эмитентов к развитым.

Таким образом, Банк России осуществляет плановый переход российской банковской системы на международные стандарты оценки достаточности капитала банков (Базель II). Вышеназванные нормативные документы Банка России, вступающие в силу с 1.07.2010 г., направлены на реализацию Базель II **в рамках упрощенного стандартизованного подхода (УСП)**, который предполагает применение УСП для расчета кредитного риска и базовый индикативный подход – для операционного риска.

Таким образом, Банк России реализует позицию по внедрению первого компонен-

та («Подходы к расчету достаточности капитала») Базеля II, сводящуюся к использованию в ближайшей перспективе наиболее простых опций по оценке рисков, с содержательной точки зрения фактически идентичных подходам, установленным Базелем I, что обусловлено прежде всего текущим уровнем развития финансовых рынков, корпоративного управления в банках, внутрибанковских систем оценки и управления рисками в российской банковской системе. Данная позиция Банка России не противоречит рекомендациям Базельского комитета, а также международных финансовых институтов (Международный Валютный Фонд, Всемирный Банк).²⁵

По мнению указанных организаций, планы органов банковского надзора **по внедрению усовершенствованных подходов оценки рисков**, основанных на внутрибанковских методах оценки рисков (в первую очередь IRB-подходов), должны быть реалистичны и учитывать наличие (отсутствие) необходимых условий, включая, в первую очередь: адекватные и достаточные системы кредитной информации; развитую внутрибанковскую культуру управления рисками; наличие достаточных ресурсов у кредитных организаций и у органов банковского надзора.

Понятие «система (или подход) IRB» (Internal Rating-based Approach, IRB-approach) означает не что иное, как подход к оценке достаточности капитала, ориентированный на внутрибанковские рейтинговые оценки заемщиков. Система IRB представляет собой «фирменный» подход нового Базельского соглашения по капиталу, имеющего название «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (более известного как Базель II). Базелем II предусмотрен ряд ограничений в зависимости от класса актива для оценки рисков, по которым используется подход IRB. Так, например, при розничном кредитовании и приоб-

²⁴Указание ЦБ РФ от 3.11.2009 г. № 2321-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 14.11.2007 г. № 313-П «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска».

²⁵Информация Центрального Банка РФ от 13.12.2009 г. «О пакете документов, разработанных в рамках совершенствования системы регулирования капитала и ликвидности банков в целях повышения устойчивости банковского сектора» // Вестник Банка России. 2010. № 1.

ретенции розничной дебиторской задолженности банки независимо от выбранного подхода всегда должны предоставить свои собственные оценки PD, LGD и EAD, из чего следует, что разница между F-IRB- и A-IRB-подходами для данных классов активов отсутствует.

Внедрение усовершенствованных подходов оценки рисков сопряжено с существенными затратами как в технологической сфере (модернизация информационного, программного обеспечения), так и в кадровой сфере (привлечение специалистов в об-

ласти финансовой математики, статистического анализа). Так, по оценкам международных консультационных, аудиторских компаний (PriceWaterHouseCooper's, Oliver Wyman Group), затраты кредитных организаций, реализующих усовершенствованные подходы, составляют 0,05–0,12% совокупной величины их активов. С учетом этих обстоятельств реализация продвинутых подходов Базеля II в России в настоящее время невозможна в связи с отсутствием пока необходимых предпосылок для этого.

O. M. Markova*

**Markova Olga, PhD in Economics, Senior Lecturer*

Russian Correspondence Financial and Economic Institute, Moscow

srs ps @ bk.ru

INFLUENCE OF WORLD FINANCIAL CRISIS ON DEVELOPMENT OF THE RISKS CONTROL SYSTEM FOR RUSSIAN BANKS

Key words: risks control system, functions of risks control system, financial crisis, analysis of credit risk.

During the financial crisis the bankruptcy of many commercial banks was due to inadequate work of the divisions responsible for risks management and internal control. As far as risks are the integral part of banks activity, any bank, irrespective of its activity kinds and scales, is compelled to manage risks in order to gain maximum profit.

© Маркова О. М., 2010

CONTENTS

ECONOMIC POLICY: STRATEGIES AND TACTICS

- Gorin Vladimir 7
 THE ROLE OF SCIENCE AND EDUCATION IN HUMAN CAPITAL FORMATION
The article presents the results of Russian scientific sector analysis. Certain components of human capital were studied. The dynamics of human and financial support of scientific activity in Russia was thoroughly analyzed

REGIONAL DEVELOPMENT

- Erokhina Lidia, Bashmachnikova Elena 17
 DEVELOPMENT PROSPECTS OF VOLGA REGION FEDERAL DISTRICT
Among the most important mechanisms for improving the competitiveness of the region we should consider improving regional governance, enhancing innovation processes, promotion of clusters and territorial marketing. The article features competitiveness assessment of regions composing the Volga Federal District, based on the value of gross regional product (GRP) per capita and the level of innovation attractiveness
- Marchenko Tatiana 23
 ELEMENTS OF METHODOLOGY OF MANAGING INTELLECTUAL RESOURCES
 IN THE REGION: THE CLASSIFICATION OF INTELLECTUAL RESOURCES
 OF THE REGION AND ITS COMPOSITION PRINCIPLES
Management of regional intellectual resources is the process of identification, generation and accumulation of existing intellectual resources, as well as determining how to inform all potential users of the location of these resources in order to provide competitive advantage to the economic complex. This circumstance reveals a serious problem – the lack of standardization of individual knowledge, covering concepts of the management processes and organizational discipline that facilitates their spread among the interested parties. In order to solve the identified problems with the management of intellectual resources in the region, a classification system should be created to provide free access for everyone to all available resources and to standardize the individual knowledge of the subject
- Dzhumayeva Rimma 33
 ISSUES AND CHALLENGES OF EXISTING SYSTEM OF VOCATIONAL TRAINING,
 RETRAINING AND SKILLS DEVELOPMENT
The article studies the main problems in the area of training, retraining and skills development in connection with the modernization of Russian economy. Highlighted problems include inconsistency of the established education system, considering today's requirements; the lack of detailed program for education system modernization and tools for its effective implementation; recommendations made for addressing them
- Ivanenko Larisa, Solodova Elena 39
 REGIONAL MEASURES OF SUPPORTING SMALL BUSINESS ENTERPRISES
The article features the review of regional measures aimed at small business support; the necessity of supporting small business enterprises at the regional level is grounded; the structure of state support of small business enterprises in Samara region is given
- Korchagin Pavel 46
 MODERN TRENDS IN DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS:
 DIAGNOSIS AND ECONOMIC JUSTIFICATION
The article studies theoretical aspects and practical experience in the development of Russian regions; it reveals the most significant economic factors that hinder the development of enterprises in the region

Kudryavenkova Olga

PROSPECTS OF DEVELOPING REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEMS
IN POST-CRISIS PERIOD (BY EXAMPLE OF MONO-CITIES)

During the crisis of 2008-2009 in Russia the problem of single-industry towns have become extremely urgent. Modern researches and crisis management strategies form the basis for the systematic analysis of proposed mechanisms for municipalities to adapt the working population to the changing labor market requirements. Graduates and young people compose a special category of risk in this process. Participants of the education market should take into account the newly emerged circumstances to adapt educational programs to the post-crisis requirements of regional socio-economic conditions

**REGIONAL SERVICE INDUSTRY:
ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT**

Erokhin Roman

CONCEPTUAL APPROACHES TO MANAGEMENT OF INTELLECTUAL RESOURCES
OF SERVICE SPHERE ENTERPRISES

Evolution of conceptual approaches to management of intellectual resources of service sphere enterprises is offered

60

Lashmankina Ksenia

PLACE OF TOURIST SERVICES IN SYSTEM
OF SOCIALLY-SIGNIFICANT SERVICES IN REPUBLIC MORDOVIA

The basic concepts of tourism are opened in the article, such as tourism, tourist service, the tourist, tourist activity, a tourist product, the tourist voucher, the tourist industry reveal. Development problems of regional tourism in the Russian Federation are considered on the basis of a situation, which developed on the territory of Mordovia Republic. There is the short characteristic of the republican program «Tourism Developments in Republic Mordovia» for 2009–2011

65

Davidovich Anna

FIXED CAPITAL EVALUATION OF CATERING COMPANIES IN SOCHI RESORT COMPLEX

The article studies methods of fixed capital evaluation for catering companies. It shows official and alternative estimates of catering companies' capital cost. The market value is calculated for 1 square m. of the hall of different types of catering companies. The investment cost of Sochi catering companies is defined

72

Latysheva Olga

SOCIAL SERVICES, PROBLEMS AND CLASSIFICATION ELEMENTS

The article deals with the problems of providing social services; the author offers classification of social services

77

MARKETS: STATE AND DEVELOPMENT

Gutyuk Elena

RESEARCH PROBLEMS OF REGIONAL MARKET OF INTELLECTUAL SERVICES

The article studies the problems of regional market research of intellectual services. Despite extensive discussion in the literature, the issue of "intellectual services" definition, their classification, as well as the possibility of analyzing and forecasting the market size, needs further working-out. By example of advertising services, it was shown, which services can be attributed to intellectual; the areas of further research in this area were identified

82

Filatova Irina

MODERN PROBLEMS OF PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF MEDICAL INSTITUTIONS
IN MARKET CONDITIONS

The article studies main social and economic issues specific to the current state of health care. The necessity of modernization of general assets is considered the priority, as the basis for maintaining the existing standards of health care

89

- Kafiatulova Elvira 95
ANALYSIS OF MODERN STATE OF RETAIL INDUSTRY DEVELOPMENT
The article features the analysis of retail goods and services market. The attention is drawn to the basic direction of crisis overcoming in the retail industry in order to adapt to changing needs. The author provides the overview of normative documents regulating the activity of retail trade in the economic sector
- Tyurina Olga 100
IDENTIFICATION OF FACTORS INFLUENCING THE DEVELOPMENT OF INTERNET SERVICES IN THE REGION
Nowadays developed economy in the region and in the country as a whole becomes impossible without the support of the global network. The Internet has already grown into a separate sphere of economic activity, requiring compliance with various rules and regulations of doing business. Identification and study of the development factors characterizing the Internet services market in the region is now the urgent problem, solution to which allows us to determine the directions of e-commerce improvement
- Fatykhov Arthur 107
CHARACTERISTICS OF RUSSIAN STOCK MARKET
The article deals with the problems of stock market development in the context of global economy formation. Particular attention is paid to the formation and development of stock market in Russia as a part of the world economy. The specific patterns of stock market development and the problems that hinder the development of the stock market in Russia are considered

MANAGING HUMAN RESOURCES

- Kara Anna 111
COMPETITIVE WORKFORCE AS ECONOMIC CATEGORY: EVOLUTION OF THE CONCEPT
The article studies approaches to defining the economic nature of the "labor force competitiveness" category and its relations to other categories of competitiveness. Based on the research made, the author justifies the need to complete and to specify the existing approaches to understanding the workforce competitiveness; and offers the new definition of the studied category
- Volokhin Stanislav 122
FACTORS OF HUMAN POTENTIAL EFFECTIVE USE (POSTCRISIS DEVELOPMENT OF ECONOMIC SUBJECTS: CONCEPTUAL ANALYSIS)
The author makes the conclusion that in the post-crisis period of economic development in Russian system of vocational training the global requirements should be considered as innovative component of the practice-focused criteria of regional and branch labor markets

MANAGEMENT AND MARKETING

- Tkachenko Alexey, Chupayda Alexander 128
CERTAIN PROBLEMS OF ORGANIZING COMMUNICATION PROCESS IN MODERN ECONOMY
The author studies problems of modern labor division, investigates the organization of communication processes in the modern economy. Labor costs associated with the organization of communicative interaction are analyzed. The research focuses on requirements to the workers, organizing the communication process, and various aspects of their training

INVESTMENT AND INNOVATION

- Chupina Ekaterina, Schlegel Oleg 136
INNOVATIVE TEACHING REACTIVE ENVIRONMENT IN SPHERE OF SUPPLEMENTARY EDUCATIONAL SERVICES
The article addresses the elements and features of e-learning technology in education using innovative technologies in higher education, business education, retraining and targeted training. These techniques may be used in academic libraries of universities, regional centers; support new information technologies. An example of a project for implementing innovative learning environment using assessment model of supplementary educational services is given

- Dziuban Elena 141
 RAISING COMPETITIVENESS AND EFFICIENCY OF INNOVATIONS
 IN AUTOMOBILE SERVICE

The article studies the possibilities of increasing the economic efficiency of innovations and competitiveness in the field of automobile service, using different measures of organizational and technical nature. Improvement of technical characteristics, comfort and safety of the car is gained due to the increased reliability and efficiency of its major systems, including the ignition system. Methodology has been worked out for determining rates of use-value services; and to estimate the parameters of computer diagnostic systems for automobiles, using the appropriate methods of assessment and evaluation

ENTERPRISES

- Romaneeva Elena 148
 PRODUCTS QUALITY CONTROL BASED ON PROCESS APPROACH

Improvement of the whole mechanism of organization control becomes the actual problem of quality management. Functional approach to managing the organization has some major disadvantages, hindering the improvement of the quality management system. Modern methods of management based on process approach allow us to trace the functioning of business processes, as well as to perform their analysis and improvement in accordance with the requirements

- Tolmacheva Olga 153
 INDUSTRIAL ENTERPRISE RESOURCES: HISTORY AND CURRENT APPROACHES

The article deals with key aspects of changes in approaches to the understanding of Enterprise Resource in historical retrospect of the various concepts of economic theory. Modern approaches to providing competitive advantages are described, among which the most significant is supposed to be the resource concept

MANAGEMENT TECHNOLOGIES

- Vakhrusheva Olga 161
 OPERATIONAL ANALYSIS AND CONTROL OF BUSINESS PROCESSES

Peculiarities of operational analysis and management of business processes are considered in the article. Approximate list of indicators is given for the management of supplying, manufacturing, commercial, marketing and organizational activities

DISCUSSIONS AND DEBATES

- Markova Olga 167
 INFLUENCE OF WORLD FINANCIAL CRISIS
 ON DEVELOPMENT OF THE RISKS CONTROL SYSTEM FOR RUSSIAN BANKS

During the financial crisis the bankruptcy of many commercial banks was due to inadequate work of the divisions responsible for risks management and internal control. As far as risks are the integral part of banks activity, any bank, irrespective of its activity kinds and scales, is compelled to manage risks in order to gain maximum profit

**Требования к материалам, представляемым для публикации в журнале
«Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика»**

1. Редакция принимает к публикации только открытые материалы на русском и английском языках (для иностранных авторов).
2. В журнале публикуются статьи, представляющие научный и практический интерес.
3. Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет на сайте Поволжского государственного университета сервиса и на сайте Российской Научной Электронной Библиотеки (РУНЭБ) электронной версии своей статьи, опубликованной в журнале «Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия «Экономика». Автор исходит из понимания, что доступ к базе РУНЭБ регламентирован, осуществляется по паролю, контролируется технологическими средствами системы.
4. Отклоненные статьи не возвращаются авторам, на них не дается внешняя рецензия.
5. Материалы для публикации в журнале должны быть представлены на бумажном и электронном носителях в формате MS Word по адресу г. Тольятти, ул. Гагарина, 4, каб. Г-307 (e-mail: dissovet@tolgas.ru)
6. Текст должен быть отпечатан через 1,5 интервала кеглем 12 на одной стороне листа белой бумаги формата А4 с полями шириной 2,0 см, без помарок и вставок.
7. Объем статьи не должен превышать 15 страниц печатного текста, включая иллюстрации и таблицы.
8. В статье необходимо давать ссылки на таблицы, рисунки и литературные источники.
9. К статье должны быть приложены на **русском и английском языках**: название статьи, аннотация (5-6 строк), ключевые слова (не более 5-7), список литературы (не более 15 источников).
10. В статье указываются УДК, полностью ФИО автора(ов), места их работы, должности и контактная информация (e-mail, номер телефона с кодом города (для иногородних авторов)).
11. Размерность всех величин, принятых в статье, должна соответствовать Международной системе единиц измерений (СИ).
12. Таблицы должны иметь тематические заголовки, иллюстрации и рисунки должны быть выполнены в виде, пригодном для полиграфического воспроизведения, сопровождаться подрисуночными подписями.
13. Список литературы должен содержать все цитируемые и упоминаемые в тексте работы. При подготовке пристатейных библиографических списков необходимо строго руководствоваться положениями ГОСТ 7.1-2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления»; при оформлении ссылок ГОСТ 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления».
14. При ссылке на изобретение необходимо указывать автора, название, год, номер и страницу «Бюллетеня изобретений». Ссылки на работы, находящиеся в печати, не допускаются.
15. Сокращения слов, имен, названий, как правило, не допускаются. Разрешаются лишь общепринятые сокращения названий мер, физических, химических и математических величин и терминов и т. д.
16. Статья сопровождается рекомендацией на опубликование в открытой печати от учреждения, в котором выполнена данная работа (выписка из решения кафедры).
17. Поступившие в редакцию статьи проходят в обязательном порядке рецензирование. Рецензии отклоненных работ высылаются авторам, содержат аргументированный отказ от публикации в случае несоответствия статьи тематике журнала, требованиям журнала к статьям, а также в случаях, если результаты статьи не имеют научной или практической ценности, не обладают элементами научной новизны. В рецензиях работ, отправленных на доработку, указываются замечания к статье.
18. В анкете, указываются фамилия, имя, отчество авторов, их почтовый домашний адрес, телефон, место работы, адрес места работы, служебный телефон, факс, адрес электронной почты.
19. Датой поступления статьи после доработки считается день получения редакцией окончательного текста с подписью согласования автора(ов) и датой.
20. Статьи, соответствующие пп. 1-19 регистрируются. Регистрационный номер авторы могут узнать по тел.(8482) 28-52-53
21. Дополнения в авторском экземпляре и в корректуре против рукописи не допускаются.
22. Редакция журнала оставляет за собой право производить сокращения и редакционные изменения рукописей.
23. Авторы получают авторский экземпляр с опубликованной статьей, оттиски статьи (по требованию автора).

С аспирантов за публикацию рукописей плата не взимается